

***Med én fot innenfor: Hvordan norske
interesseaktører jobber i Brussel***

Et studium av hva som påvirker valg av lobbystrategi i EU-systemet

Magnus Aamo Holte

Masteroppgave

Mai 2011



**Universitetet i Bergen
Institutt for sammenliknende politikk**

ABSTRACT

This master's thesis is a hypothesis-generating case study, conducted in a largely unexplored sub-universe of units. First and foremost, it seeks to explain why interest actors choose different strategies while attempting to influence European Union policy outcomes. The second goal of the thesis is to provide insight and knowledge about private Norwegian interest representation in the European Union, a field in which there has been done little previous research.

Although there has been carried out a great deal of research on lobbyism in the European Union, the interest actors' choice of strategy is largely uncharted territory. I argue that there has not been done enough research addressing which strategies interest actors in the European arena pursue in order to gain influence in the policy making process, or what mechanisms and factors that affect these choices. This lack of understanding of why interest actors behave differently to reach their goals of influencing EU-institutions constitutes a gap in our knowledge regarding lobbyism in the European Union.

This study examines six Norwegian interest actors that are permanently represented in Brussels. The data used in this thesis is collected through expert interviews with six Norwegian interest actors, two Members of the European Parliament and six Commission officials. Since Norwegian interest actors are the subjects of investigation, this thesis gives valuable insight into how Norwegian private interests are represented in Brussels, coming from a country that is affected by EU-law, but is not represented in the institutions of the Europeans Union.

The five different strategies that constitute the variance in this study's dependent variable, and the explanatory variables, are a result of a careful and lengthy dialogue between the relevant academic literature and my own empirical observations from the field. The central findings of this thesis is that access, internal decision-making procedures, motivation and resources are determinants for the strategies chosen by the Norwegian interest actors examined in this study. Based on these findings, I conclude this thesis by putting forward eight hypotheses, which will hopefully be tested extensively in future studies.

FORORD

Denne oppgaven er kulminasjonen av fem års studier, og markerer avslutningen på min studietilværelse. Når jeg nå står her ved reisens slutt, er det mange som skal ha takk for at jeg ikke gikk meg vill på veien. Først og fremst ønsker jeg å takke førsteamanuensis Hakan Gurcan Sicakkan for kyndig hjelp og veiledning gjennom det siste året. Hans innsiktsfulle innspill og kommentarer har utvilsomt forbedret kvaliteten på denne oppgaven.

Takk til de som har tatt seg tid til å være mine informanter i dette studiet. Uten deres velvilje hadde jeg ikke kommet i mål med dette prosjektet. Takk også til Det samfunnsvitenskapelige fakultet, som finansierte størstedelen av kostnadene i forbindelse med mitt feltopphold i Brussel.

Å skrive masteroppgave er et privilegium, men kan også være en ensom prosess. Takk derfor til gjengen på Sofie Lindstrøms hus for at dere har gjort disse to årene til alt annet en ensomme!

En stor takk til mine foreldre Anita og Børge, Morten Ørn, samt mine gode venner Michael, Emilie og Tale for gode innspill og korrekturlesing. Men den kanskje største takken må rettes til min kjæreste og samboer Fride. Det har blitt mange lange dager og helger på lesesalen, uten at du har klaget. Takk for at du har holdt ut med meg det siste året!

INNHALDSFORTEGNELSE

1) INTRODUKSJON	1
1.1) TEMA	1
1.2) DEFINISJON AV LOBBYISME	1
1.3) HVORFOR STUDERE NORSKE INTERESSEAKTØRER I BRUSSEL?	2
1.4) STRATEGI – DEN AVHENGIGE VARIABLEN	4
1.5) PROBLEMSTILLING	5
1.6) OPPGAVENS STRUKTUR	5
2) LOBBYISME I DEN EUROPEISKE UNION	7
2.1) EU-LOBBYISMENS FREMVEKST	7
2.2) DEN LOVGIVENDE PROSESSEN I EU	8
2.3) LOBBYISME I KOMPROMISSETS TEGN	9
2.4) NORSK TILGANG TIL DET INDRE MARKED – MEN MED ET HANDIKAP	11
2.5) NORSKE INTERESSEAKTØRER I BRUSSEL	12
3) METODE OG DATA	14
3.1) CASESTUDIET	14
3.2) EKSPERTINTERVJUET	17
3.3) UTVALG	19
3.4) GJENNOMFØRELSEN AV INTERVJUENE	22
3.5) UTFORDRINGER MED DET KVALITATIVE INTERVJU	24
4) STRATEGI – DEN AVHENGIGE VARIABLEN	27
4.1) TIDLIGERE FORSKNING PÅ LOBBYSTRATEGI	27
4.2) KUNNSKAPSHULLET	29
4.3) DIREKTE LOBBYARBEID	30
4.4) INDIREKTE LOBBYARBEID	31
4.4.1) Paraplyorganisasjoner på EU-nivå	31
4.4.2) Horisontale ad hoc-koalisjoner	32
4.5) DEN NASJONALE RUTEN – MINISTERRÅDET	33
4.6) PASSIV LOBBYISME	33
4.7) DE NORSKE INTERESSEAKTØRENE STRATEGIER	34
5) FAKTORER OG MEKANISMER SOM PÅVIRKER STRATEGI	35
5.1) TILGANG I BYTTE MOT INFORMASJON	35
5.1.1) Kommisjonen	37
5.1.2) Europaparlamentet	38
5.1.3) Ministerrådet	40
5.2) INTERNE BESLUTNINGSPROSEDYRER	41
5.3) MOTIVASJONEN BAK TILSTEDEVÆRELSEN	42
5.4) RESSURSER	44
6) ANALYSE	46
6.1) LANDSORGANISASJONEN (LO)	46
6.1.1) LOs strategier	46
6.1.2) Tilgang	48
6.1.3) Interne beslutningsprosedyrer	50
6.1.4) Motivasjon	51
6.1.5) Ressurser	52
6.1.6) Oppsummering	53
6.2) NÆRINGSLIVETS HOVEDORGANISASJON (NHO)	54
6.2.1) NHOs strategier	54
6.2.2) Tilgang	55
6.2.3) Interne beslutningsprosedyrer	58
6.2.4) Motivasjon	59
6.2.5) Ressurser	60
6.2.6) Oppsummering	60

6.3) BELLONA	61
6.3.1) <i>Bellonas strategier</i>	61
6.3.2) <i>Tilgang</i>	64
6.3.3) <i>Interne beslutningsprosedyrer</i>	66
6.3.4) <i>Motivasjon</i>	67
6.3.5) <i>Ressurser</i>	68
6.3.6) <i>Oppsummering</i>	69
6.4) BRUSSELKONTORET	70
6.4.1) <i>Brusselkontorets strategier</i>	70
6.4.2) <i>Tilgang</i>	72
6.4.3) <i>Interne beslutningsprosedyrer</i>	74
6.4.4) <i>Motivasjon</i>	75
6.4.5) <i>Ressurser</i>	77
6.4.6) <i>Oppsummering</i>	77
6.5) TELENOR.....	78
6.5.1) <i>Telenors strategier</i>	78
6.5.2) <i>Tilgang</i>	80
6.5.3) <i>Interne beslutningsprosedyrer</i>	83
6.5.4) <i>Motivasjon</i>	83
6.5.5) <i>Ressurser</i>	84
6.5.6) <i>Oppsummering</i>	85
6.6) STATOIL	86
6.6.1) <i>Statoils strategier</i>	86
6.6.2) <i>Tilgang</i>	88
6.6.3) <i>Interne beslutningsprosedyrer</i>	90
6.6.4) <i>Motivasjon</i>	91
6.6.5) <i>Ressurser</i>	91
6.6.6) <i>Oppsummering</i>	92
7) DISKUSJON OM FUNNENE	94
7.1) <i>TILGANG</i>	94
7.2) <i>INTERNE BESLUTNINGSPROSEDYRER</i>	96
7.3) <i>MOTIVASJON</i>	98
7.4) <i>RESSURSER</i>	100
8) KONKLUSJON	102
8.1) <i>OPPSUMMERING AV FUNN</i>	102
8.2) <i>OPPGAVENS BIDRAG OG DENS BEGRENSNINGER</i>	103
8.3) <i>FORSLAG TIL VIDERE FORSKNING</i>	104
9) LITTERATUR.....	106
10) APPENDIKS	110
APPENDIKS A: <i>LISTER OVER INFORMANTER</i>	110
APPENDIKS B: <i>INTERVJUGUIDER</i>	111

LISTE OVER FIGURER OG TABELLER

Figurer

FIGUR 1 - OPPGITT SUKSESSRATE I LOBBYISME FOR INTERESSEAKTØRER I USA OG EU	10
FIGUR 2 - PROSENT AV SELSKAPER SOM DRIVER LOBBYISME I EU	12
FIGUR 3 - TILGANGSVARIABLENS PÅVIRKNING PÅ STRATEGI.....	96
FIGUR 4 - INTERNE BESLUTNINGSPROSEDYRERS PÅVIRKNING PÅ STRATEGI	97
FIGUR 5 - MOTIVASJONSVARIABLENS PÅVIRKNING PÅ STRATEGI	99
FIGUR 6 - RESSURSVARIABLENS PÅVIRKNING PÅ STRATEGI.....	101

Tabeller

TABELL 1 - NORSKE ORGANISASJONER MED KONTOR I BRUSSEL	13
TABELL 2 - NORSKE SELSKAPER MED KONTOR I BRUSSEL.....	13
TABELL 3 - NORSKE KONSULENTSELSKAPER MED KONTOR I BRUSSEL.....	13
TABELL 4 - STRATEGIENE TIL DE NORSKE INTERESSEAKTØRENE I STUDIET.....	34
TABELL 5 - FORKLARINGSVARIABLENES PÅVIRKNING PÅ STRATEGI.....	103

1) INTRODUKSJON

1.1) Tema

Temaet for denne masteroppgaven er lobbyisme i EU-systemet. En rekke norske selskaper, foreninger, NGO-er¹ og profesjonelle konsulentbyråer har permanente kontorer i EU-hovedstaden Brussel, med faste ansatte som driver lobbyisme opp mot EUs institusjoner. Deres formål ved å være representert i Brussel er å forsøke å påvirke beslutningstakerne i EU, slik at de beslutningene som tas i størst mulig grad er i tråd med deres egne interesser. Min målsetting med denne masteroppgaven er å bidra til økt innsikt og forståelse for hvordan interesseaktører i EU-systemet jobber, gjennom å studere hvorfor interesseaktørene velger de strategiene de velger. Dette gjøres gjennom å studere og analysere arbeidsmetodene til seks ulike norske interesseaktører som er permanent representert i Brussel. Av denne grunnen er min andre målsetning med denne masteroppgaven å gi dyptgående innsikt i hvordan norske ikke-statlige interesser representeres i Brussel.

1.2) Definisjon av lobbyisme

”Lobbyisme” er et begrep som vekker forskjellige assosiasjoner – ikke bare fra land til land, men også mellom de forskjellige interesseaktørene som jobber med det som i denne oppgaven defineres som lobbyisme (Gullberg 2010:44). Jeg har valgt å bruke EU-kommisjonens² definisjon av begrepet. Dette gjør jeg fordi jeg synes det er hensiktsmessig å bruke definisjonen til de EU-institusjonene som jeg skal studere interesseaktørers forhold til. I henhold til Kommisjonens grønbok ”European Transparency Initiative” er lobbyisme all aktivitet utført i den hensikt å påvirke politikkformulering og beslutningsprosesser i de europeiske institusjonene (Kommisjonen 2006). Derav er en lobbyist definert som en person som utfører denne type aktivitet på vegne av selskaper, foreninger, konsulenter, NGO-er og tenketanker (Ibid). Dette studiet omhandler organiserte aktører som jobber målrettet for å påvirke EU-institusjonenes beslutninger i tråd med sine egne interesser. Disse organiserte interessene vil jeg derfor gjennomgående i denne oppgaven omtale som interesseaktører. Enkelt personer som jobber i eller for disse interesseaktørene vil bli omtalt som lobbyister.

Ifølge Svendsen (2003:39) og Bouwen (2002:368) er interesseaktører rasjonelle i den forstand at de vil benytte seg av lobbyisme hvis gevinsten av lobbyvirksomheten er større enn

¹ NGO står for ”Non-Governmental Organization”, eller ikke-statlig organisasjon på norsk. I denne oppgaven vil jeg definere NGO-er som ideelle og ikke-kommersielle organisasjoner.

² EU-kommisjonen vil heretter bli omtalt som Kommisjonen.

kostnadene (Svendsen 2003:39, Bouwen 2002:368). Gullberg (2008:79-80) bygger videre på denne enkle modellen av rasjonalitet hos interesseaktører, men tar i tillegg sannsynligheten for å utøve påvirkning med i betraktningen, når hun blant annet undersøker hvilke saker interesseaktører velger å drive lobbyarbeid opp mot. Det er vanskelig å forsøke å måle påvirkning eller suksess i lobbyisme. Derfor vil jeg i denne oppgaven studere strategivalg ved å studere arbeidsmetodene til de norske interesseaktørene. Mitt mål er å forklare hvorfor interesseaktørene i studiet velger de strategiene de velger. Det ligger implisitt i denne oppgavens natur en pragmatisk anerkjennelse av at interesseaktørene i studiet er rasjonelle i sine valg av strategier. Verken dette paradigmet eller andre vil bli diskutert ytterligere i denne oppgaven, da jeg anser det på siden av oppgavens problemstilling.

1.3) Hvorfor studere norske interesseaktører i Brussel?

Det er flere grunner til at det er interessant å studere norske interesseaktører i EU-systemet. I 2009 var det 15 år siden EØS-avtalen trådte i kraft. I løpet av perioden 1992-2009 ble godt over 6.000 rettsaker vedtatt av EU og tatt inn i det norske lovverket (Econ 2009:1). EUs rettsaker kommer inn i norsk lovgivning gjennom en tretrinnsprosess (Sejersted, Arnesen, Rognstad, Foyen og Kolstad 2004:171):

- 1) Et lovforslag blir vedtatt i EU.
- 2) Videre blir loven ”... inntatt i EØS-avtalen, som en folkerettslig forpliktelse, i tråd med forpliktelsen til dynamisk og ensartet rettsutvikling”.
- 3) Loven blir ”... gjennomført i norsk rett av norsk lovgiver, og dermed gjort til den gjeldende rett, som kan gi borgerne rettigheter og pålegge dem plikter” (Sejersted et al. 2004:171).

Implisitt i dette ligger det at lovene som blir påført Norge gjennom EØS-avtalen har presedens over eksisterende norsk lov. Norge har hittil ikke benyttet seg av reservasjonsretten gjennom å legge ned veto mot EU-lov.³ En betydelig del av det norske lovverket har dermed blitt endret og påvirket som følge av vedtak gjort i EU. Man kan derfor slå fast at EUs lover berører Norges politiske og sosiale liv, og ikke minst den norske økonomien.⁴ Omtrent 80 prosent av norsk eksport og import foregår nemlig med land i EU (Econ 2009:1). Dermed

³ Dette kan imidlertid endre seg ettersom landsmøtet i Arbeiderpartiet har vedtatt at partiet i regjering skal gå inn for reservasjon mot Postdirektivet.

⁴ Dette er i tråd med King, Keohane og Verbas (1994:15) mye omtalte kriterium for et relevant forskningsprosjekt. De mener samfunnsvitenskapelig forskning bør omhandle den virkelige verden, altså det politiske, økonomiske eller sosiale liv.

fremstår det som naturlig at norske interesseaktører vil ha interesse av å vite hva som til enhver tid foregår i EUs lovgivende institusjoner, og jobbe for å påvirke kommende lover som berører deres daglige virke.

I tillegg til at det er interessant å studere norsk ikke-statlig interesserepresentasjon i Brussel, finnes det en rekke årsaker til å studere lobbyisme i EU-systemet generelt. Crombez (2002:10) mener lobbyisme er mer betydningsfullt i EU enn i andre politiske systemer fordi EUs besluttede institusjoner er underbemannet (Crombez 2002:10, Bouwen 2009:20, Gullberg 2010:103), i tillegg til at berørte interesseaktører sitter i komiteene som forbereder forslag. Derfor kan man ved å studere interesseaktører bidra til å forklare den politikken som føres av unionen (Gullberg 2008:11), en politikk som har politiske, sosiale og økonomiske konsekvenser for land, selskaper og individer.

Videre bør et forskningsprosjekt kunne gi et bidrag til den akademiske litteraturen og kunnskapen på det området som studeres (King, Keohane og Verba 1994:15). I denne oppgaven har jeg som nevnt valgt å fokusere på norsk ikke-statlig interessehevding, i form av norske kommersielle selskaper, foreninger og organisasjoner. Jeg vil argumentere for at denne oppgaven har til hensikt å bidra til å dekke to kunnskapshull i vår viten. Det første kunnskapshullet dreier seg om hvordan norske interesser hevdes i EU-systemet. Det andre kunnskapshullet dreier seg om hva som påvirker strategivalget til alle interesseaktører på den europeiske arenaen. Å gjøre et studium med fokus på norske interesseaktører er interessant fordi dette er et stort sett utforsket område. Jeg har identifisert to studier som tar for seg norske interesseaktører i Brussel. Det først ble utført av Langhelle og Laudal (2002), og omhandlet tre norske NGO-er i Brussel, og ble gjort etter anmodning fra Utenriksdepartementet. Studiets fokus lå imidlertid hovedsakelig kun på forholdet mellom de norske departementene og norske NGO-er i EU/EØS-saker. Det andre studiet ble publisert i mars, som et eksternt bidrag til den pågående Europautredningen⁵. Her tar Eliassen og Peneva (2011) for seg 28 norske ikke-statlige interesseaktører, 22 av disse med kontorer i Brussel, og analyserer deres lobbyvirksomhet i EU med basis i survey- og intervjudata. Det er overlapp mellom flere av interesseaktørene hos Eliassen og Peneva (2011) og i mitt eget studium. I likhet med deres rapport, tar mitt studium for seg norske NGO-er, foreninger og selskaper

⁵ Europautredningen er et regjeringsoppnevnt utvalg som skal utrede hvilke konsekvenser EØS-avtalen har hatt for Norge. Utvalget ledes av jusprofessor Fredrik Sejersted, og skal levere sin rapport høsten 2011. Mer informasjon om utvalget finnes på www.europautredningen.no.

med kontorer i Brussel. Mitt studium vil imidlertid gå enda mer i dybden av de utvalgte interesseaktørenes strategier, og vil gjennom detaljert analyse av hver enkelt interesseaktør forklare hvorfor de velger de strategiene de gjør.

Det er interessant i seg selv å prøve å identifisere mekanismene og faktorene som avgjør hvordan norske interesseaktører jobber når de søker å påvirke EUs beslutningsprosess. Gjennom å svare på dette, håper jeg å kunne bygge videre på vår generelle kunnskap om interessesystemet i Brussel, og hva som medvirker til at en interesseaktør – uansett nasjonalitet eller tilhørighet – klarer å vri EUs beslutninger til fordel for sine interesser. Norske interesseaktører skiller seg ut fra andre interessenter i EU-systemet, all den tid Norge ikke er medlem av unionen. Ifølge Eliassen og Peneva (2011:4) oppgir 19 av 28 interesseaktører i deres studium at de føler det hadde vært enklere å drive lobbyarbeid i EU-systemet dersom Norge hadde vært medlem. Økt kunnskap om hvordan interesseaktører fra et land som ikke er medlem i EU opererer i Brussel er også interessant, fordi det vil kunne gi et bilde av EUs åpenhet for deltakelse fra interesseaktører som berøres av EUs rettsaker – men som kommer fra land som ikke er representert i unionens besluttende institusjoner. Med dette mener jeg ikke bare EFTA-/EØS-landene, men også interesseaktører som kommer fra andre områder av verden, men som har daglige operasjoner innenfor det europeiske markedet.

1.4) Strategi – Den avhengige variabelen

Min avhengige variabel i dette studiet er de norske interesseaktørenes valg av strategi i sitt lobby- og påvirkningsarbeid. Det er flere grunner til at det er interessant å studere interesseaktørers valg av strategi. Det er dette som utgjør det andre og viktigste kunnskapshullet i denne oppgaven, noe jeg skal redegjøre grundigere for i kapittel 4. Blant lobbyismeforskere eksisterer det en klar oppfatning om at strategivalg har betydning for lobbyisters evne til å påvirke i den politiske beslutningsprosessen (Ainsworth 1993:42, Rommetvedt 2005:758). Det er likevel få forskere som har forsøkt å undersøke hvorfor interesseaktørene velger å benytte seg av de strategiene de gjør, da de aller fleste velger å plassere tilgang, suksessrate eller de institusjonelle forholdene som muliggjør den ustrakte EU-lobbyismen i fokus av sine studier.

Som jeg gjør rede for i kapittel 4, har de forskerne som har forsøkt å forklare strategivalg ikke klart å enes om et helhetlig sett av strategier som interesseaktører kan velge mellom, og hvilke faktorer som gjør at interesseaktørene i EU-systemet velger ulike strategier. Flere av de

strategiene som enkelte forskere definerer har jeg ikke funnet relevant for lobbyisme innenfor EU-systemet, siden flere av disse studiene er gjort innenfor ulike nasjonale kontekster. Denne tematikken er derfor noe det trengs mer forskning om. Implisitt i dette ligger det at det ikke har vært mulig for meg å finne en helhetlig forklaringsmodell på variasjonen i strategi som jeg kan teste. Derfor er dette studiet et hypotese genererende casestudium, foretatt innenfor et stort sett utforsket område. I dette studiet opererer jeg med fem variasjoner i strategivalg. Denne variasjonen er et resultat av en grundig og tidkrevende dialog med den eksisterende litteraturen på strategivalg hos interesseaktører og mine egne empiriske observasjoner i felten.

Et annet aspekt er at det er vanskelig og komplisert å måle interesseaktørers innflytelse og påvirkning, både i enkeltsaker og generelt. Eksempelvis vil det være en komplisert oppgave å identifisere hvorvidt reell påvirkning faktisk har funnet sted i et konkret tilfelle, eller om det har eksistert parallelle interessepreferanser mellom den aktuelle lobbyisten og beslutningstakeren (Ainsworth 1993:43, Eising 2007a:387). Å studere påvirkning i seg selv er derfor noe som ligger utenfor denne oppgavens omfang. På bakgrunn av dette har jeg valgt å studere noe jeg har funnet målbart – nemlig de norske interesseaktørenes ulike strategivalg.

1.5) Problemstilling

Innledningsvis har jeg forklart hvordan jeg definerer begrepet lobbyisme, og hvorfor det er interessant å studere norske interesseaktørers valg av strategi når de prøver å påvirke beslutningsprosessen i EU-systemet.

Min problemstilling er derfor som følger:

Hva har betydning for hvilke strategier norske interesseaktører velger når de skal påvirke beslutningsprosessen i EU?

1.6) Oppgavens struktur

Etter dette introduksjonskapittelet fortsetter jeg til kapittel 2, hvor dette studiets tematiske kontekst utdypes. Kapittel 2 gjør rede for hvordan lobbyismen i EU har oppstått og hvordan relasjonene mellom interesseaktørene og EU-institusjonene fungerer. Til sist følger også en redegjørelse for hvordan norske interesseaktører i EU-systemet er organisert, samt hvem som er representert i Brussel.

Kapittel 3 er mitt metodekapittel. Her beskriver jeg hva som gjør dette studiet til et hypotese-genererende casestudium, samt hvordan jeg har gått frem i min datainnsamling – som er gjort gjennom ekspertintervju. Gjennomgående i kapitlet vil jeg diskutere casestudiet i seg selv, hvordan jeg har brukt ekspertintervju som metode, redegjøre for mine betraktninger rundt utvalget i dette studiet, samt redegjøre for gjennomføringen av datainnsamlingen.

I kapittel 4 forteller jeg om min avhengige variabel, som altså er strategi i form av interesseaktører EU-systemet sitt strategivalg. Kapitlet starter med en gjennomgang av tidligere litteratur på strategi, samt en redegjørelse for hvorfor jeg mener dette er et område hvor det trengs mer forskning. Videre følger en redegjørelse for variasjonen i dette studiets avhengige variabel. Kapittel 4 avsluttes med en gjennomgang av den observerte variasjonen i strategivalg hos de seks interesseaktørene i dette studiet.

I kapittel 5 går jeg gjennom den litteraturen som eksisterer om de faktorene og mekanismene jeg har funnet som påvirker valg av strategi hos interesseaktører. Her presenterer jeg også mine fire forklaringsvariabler, og forklarer hvorfor jeg mener de vil påvirke strategivalg.

Kapittel 6 er oppgavens analysekapittel. Jeg analyserer oppgavens seks caser en etter en, med basis i intervjudata fra mitt feltarbeid i Brussel. Jeg bruker også intervjumateriale fra representanter fra Kommisjonen og Europaparlamentet som jeg intervjuet under feltarbeidet. Dette datamaterialet brukes gjennomgående i analysen, der hvor jeg har funnet det mest relevant i forhold til de casene som analyseres. Hensikten med dette er å bekrefte, motgå eller kommentere de opplysningene som gis av interesseaktørene jeg studerer.

I kapittel 7 sammenfattes mine funn variabel for variabel. Her drøfter jeg også funnene opp mot den eksisterende litteraturen om forklaringsvariablene som blir presentert i kapittel 5.

Kapittel 8 er min konklusjon, og starter med en oppsummering av oppgavens sentrale funn. Deretter følger en redegjørelse for hva jeg mener denne oppgaven kan bidra med. Kapitlet avsluttes med forslag til videre forskning.

2) LOBBYISME I DEN EUROPEISKE UNION

Dette kapittelet skal plassere fenomenet lobbyisme i EU og norsk interesserepresentasjon i EU-systemet i en empirisk og politisk kontekst. For å forstå hva som kan være særegent for norske interesseaktører i Brussel, er det viktig å forstå hvordan samspillet mellom interesseaktørene og EUs institusjoner fungerer. Derfor vil jeg i dette kapittelet redegjøre for hvordan lobbyisme har oppstått i Brussel, og hvordan fenomenet har utviklet seg de siste tiårene. Til sist følger en redegjørelse for hvordan norsk interesserepresentasjon i EU-systemet er organisert og hvilke interesseaktører som er representert i Brussel.

2.1) EU-lobbyismens fremvekst

Jo mer makt og innflytelse EU får over politikken som føres både innenfor og utenfor unionens grenser, desto mer interessant blir lobby- og påvirkningsarbeid for økonomiske interesser, fagbevegelse og mer idealistisk-baserte organisasjoner – som for eksempel miljøbevegelsen. Etter suksessive reformer som bygget ut EUs ansvarsområder på 80-tallet, eksploderte antall interesseaktører som var representert i Brussel i løpet av første halvdel av 90-tallet (Berkhout og Lowery 2010, Coen og Richardson 2009:5, Coen 2007:334). Ifølge Berkhout og Lowery (2010:9) var det 2.200 registrerte interesseaktører i EU-systemet i 1996, hvorav over halvparten var selskaper eller deres paraplyorganisasjoner. Fra 1996 til 2007 vokste antallet NGO-er, tenketanker, regionale kontorer og nasjonale foreninger, samtidig som det var liten eller ingen vekst i antall selskaper, deres paraplyorganisasjoner eller såkalte tredjepartslobbyister, altså konsulenter som leies inn av selskapene for å representere deres interesser (Berkhout og Lowery 2010:9, Coen 2007:341). Antall konsulent-selskaper ble redusert med ti prosent i denne perioden (Berkhout og Lowery 2010:10).

Lobbyisme er en integrert del av avanserte demokratiske systemer (Lehmann 2009:40-41), og også i EU er fenomenet blitt en del av unionens pluralistiske struktur. Et av de mest brukte anslagene tilsier at det er om lag 15.000 lobbyister som prøver å påvirke de politiske prosessene i unionen, fordelt på rundt 2.600 interesseaktører med permanent tilhold i Brussel (Lehmann 2009:51). Det er imidlertid ikke mulig å anslå med sikkerhet hvor mange lobbyister som jobber opp mot EU-institusjonene, og hvor mange interesseaktører disse fordeler seg på. Arndt Wonka og hans kollegaer (Wonka, Baumgartner, Mahoney og Berkhout 2010) har prøvd å sette sammen en database som er sammensatt av Kommisjonens CONECCS-database, Europaparlamentets akkrediteringslister og Landmarks kommersielle register over interesseaktører. Etter å ha fjernet duplikater, konkluderer de med at det finnes

omtrent 3.700 interesseaktører som er representert i Brussel (Wonka et al. 2010:466). I følge denne databasen er fortsatt økonomiske interessenter overrepresentert i forhold til mer brede, ideelle og folkelige interesser. Videre utgjør nasjonale eller sub-nasjonale grupper cirka 50 prosent av organisasjonene i Brussel, mens 45 prosent er organisasjoner på europeisk nivå (Wonka et al. 2010:470). Det er imidlertid viktig å være bevisst på at slik data ikke tilfredsstillende normale akademiske krav til validitet. Før det finnes et offentlig, obligatorisk register over lobbyister som oppsøker EU-institusjonene, er det vanskelig å få konkrete tall som tilfredsstillende disse kravene (Wonka et al. 2010, Berkhout og Lowery 2010:11-12). Lobbyregisteret i EU er basert på frivillig registrering, i motsetning til tilsvarende register i USA – som er obligatorisk for alle som ønsker tilgang til maktens korridorer. Derfor er Wonkas et al. (2010) datasett foreløpig det nærmeste vi kommer til aggregert informasjon over hvem som driver lobbyisme og påvirkningsarbeid i EU, hvilket land de kommer fra, samt hvilke interesser de representerer.

Nettopp mangelen på valide aggregerte data over interessesystemet i Brussel, skaper splid i det akademiske miljøet som forsker på lobbyisme i EU. En rekke anerkjente forskere har fremhevet det de mener er en skjevhet i forholdet mellom lobbyister som prøver å påvirke for å profittmaksimere, og de som prøver å påvirke av mer ideelle hensyn (Coen 1998, Eising 2009, Greenwood 2007 i Berkhout og Lowery 2010:4). Som nevnt ovenfor nyanserer Berkhout og Lowery (2010) imidlertid dette synet ved å vise til at veksten i ideelle organisasjoner representert i Brussel var så stor i siste halvdel av 90-tallet at det reduserte det tidligere gapet mellom antall kommersielle aktører og ideelle interesseorganisasjoner. Kohler Koch (1994, 2007 i Berkhout og Lowery 2010:4) argumenterer for at mer inkluderende konsultasjonsstrategier fra EUs side har gitt de som taler bredere, sosiale og mer allmenne interesser en sterkere stemme i Brussel. Grunnet problemene med å aggregere valide data konkurrerer disse ulike synspunktene om bias i interessesystemet i forskningen om lobbyisme i EU, et felt som til sammenlikning med andre forskningsområder er svakt fundert i systematisk data (Berkhout og Lowery 2010:4).

2.2) Den lovgivende prosessen i EU

For å forstå hvordan interesseaktører kan påvirke i EU-systemet, må man forstå den omstendelige lovgivende prosessen i unionen. Lobbyisme og påvirkningsarbeid i EU skiller seg ut fra lobbyisme i stater. Tatt i betraktning sitt relativt sett lave budsjett har EU foreløpig utviklet seg til hovedsakelig å være en regulerende makt (Majone 1994), og unionens

institusjoner utøver sin autoritet gjennom å produsere bindende og ikke-bindende regler (Bouwen 2009:20). Derfor dreier i all hovedsak lobbyisme i EU seg om å påvirke rettsaktene som produseres av Kommisjonen, Europaparlamentet og Ministerrådet. EUs lovgivende prosess skiller seg ut fra den i stater, som eksempelvis Norge, hvor statsmaktens institusjoner er utformet i tråd med det tradisjonelle prinsippet om maktfordeling. I henhold til sine traktater har ikke EU ett enkelt lovgivende organ, men en lovgivende prosess, hvor alle institusjonene har sin egen rolle å spille (Majone 1998:8, Beyers 2004:212).

Det politiske systemet i EU blir karakterisert som et system for flernivåstyre, og kan forstås som et nettverk av horisontale og vertikale samarbeidsforhold med mange inngangsporter for påvirkning og innflytelse på supernasjonalt, nasjonalt og undernasjonalt nivå (Bernhagen og Mitchell 2009:157, Coen 2007:337, Gullberg 2008:94, Lehmann 2009:42, Kettunen og Kull 2007:2, Beyers 2004:218). Dette kan illustreres med følgende kortversjon av EUs beslutningsprosess under medbestemmelsesprosedyren (Lehmann 2009:43-45):

1) Et lovforslag starter med en utredning av Kommisjonen, ofte i form av en konsulterende grønnbok eller hvitbok (Gullberg 2010:40).

2) Kommisjonen sender deretter lovforslaget til Europaparlamentet og Ministerrådet, som formelt diskuterer forslaget én, to eller tre ganger (såkalte lesninger).

3) Dersom Europaparlamentet og Ministerrådet ikke blir enige, sendes forslaget til en meklingskomité hvor også representanter fra Kommisjonen deltar. Komiteen skal forsøke å nå et kompromiss mellom de to institusjonene.

4) Kompromissforslaget sendes så tilbake til Europaparlamentet og Ministerrådet, som stemmer det gjennom.

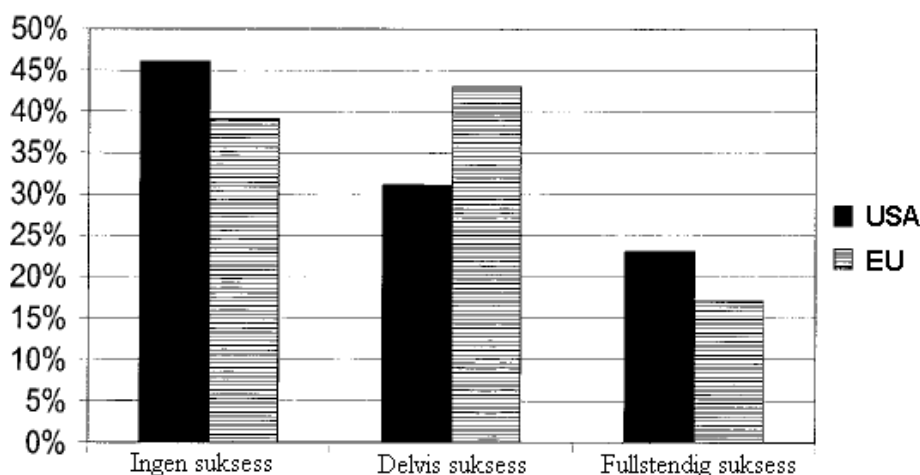
For en interesseaktør vil det da være mulig å påvirke én og samme sak opp mot de tre EU-institusjonene på forskjellige stadier og faser i beslutningsprosessen (Lehmann 2009:43-45).

2.3) Lobbyisme i kompromissets tegn

Interesseaktører søker altså å påvirke beslutningsprosessen i EU slik at resultatet av prosessen kommer nærmere deres preferanser enn hva som hadde vært tilfellet dersom aktøren ikke hadde engasjert seg. Derfor bør vårt ideal som forskere være å studere lobbyisters evne til å gjøre nettopp dette. Suksessfull lobbyisme er imidlertid et vanskelig begrep å kvantifisere og måle, og det spesielt i EU-systemet. Mahoney (2008) finner at det er stor variasjon i suksessraten for lobbyister i USA og EU. Blant amerikanske interesseaktører utkrystalliserer det seg i større grad vinnere og tapere etter at et vedtaket er fattet (Mahoney 2008:188-189). I

EU står imidlertid institusjonene i mindre grad ansvarlig ovenfor sine velgere, noe som fører til at institusjonene er mer lydige overfor interesseaktørene (Ibid). Dette gjør at EUs beslutninger i større grad baserer seg på kompromiss enn i USA, hvor lobbyisme tradisjonelt sett oppfattes som mer direkte og aggressivt enn i EU (Woll 2006:461). Dette illustreres i figur 1, hvor det fremgår at interesseaktører i det amerikanske systemet oppnådde kompromiss i form av delvis suksess i 31 prosent av sakene de var engasjert i, mens interesseaktørene i EU-systemet oppgir tilsvarende tall til å være 44 prosent (Mahoney 2008:189-190). Videre oppgir de amerikanske interesseaktørene i Mahoneys (2008) studium at de har full suksess i 23 prosent av sakene de engasjerer seg i. Det tilsvarende tallet for interesseaktører i EU-systemet er 17. Samtidig oppgir de amerikanske og europeiske interesseaktørene at de i henholdsvis 46 og 39 prosent av sakene ikke oppnådde noen grad av suksess.

Figur 1 - Oppgitt suksessrate i lobbyisme for interesseaktører i USA og EU



Kilde: Mahoney 2008:190

Det er likevel nødvendig å poengtere at tallene Mahoney (2008) opererer med er subjektive betraktninger fra hennes intervjuobjekter om suksessen til interesseaktøren de representerer. Fenomenet lobbyisme og resultater av lobbyisme er svært vanskelig å måle og kvantifisere, noe som danner grunnlag for å sette spørsmålsteget ved disse dataenes validitet. Det er også svært vanskelig å komme til bunns i den reelle årsakssammenhengen som ligger bak en fattet beslutning. Det er mange mulige faktorer som kan ligge til grunn for en politisk beslutning. Det er på ingen måte gitt at det er en interesseaktør som utgjør tungen på vektskålen, selv om det endelige utfallet samsvarer med dennes interesser. For eksempel vil lovforslag som

rettferdiggjøres med bakgrunn i frykt for terrorisme, ha en større sjanse for å gå gjennom dersom den behandles dagen etter et alvorlig terroranslag (Mahoney 2008:88).

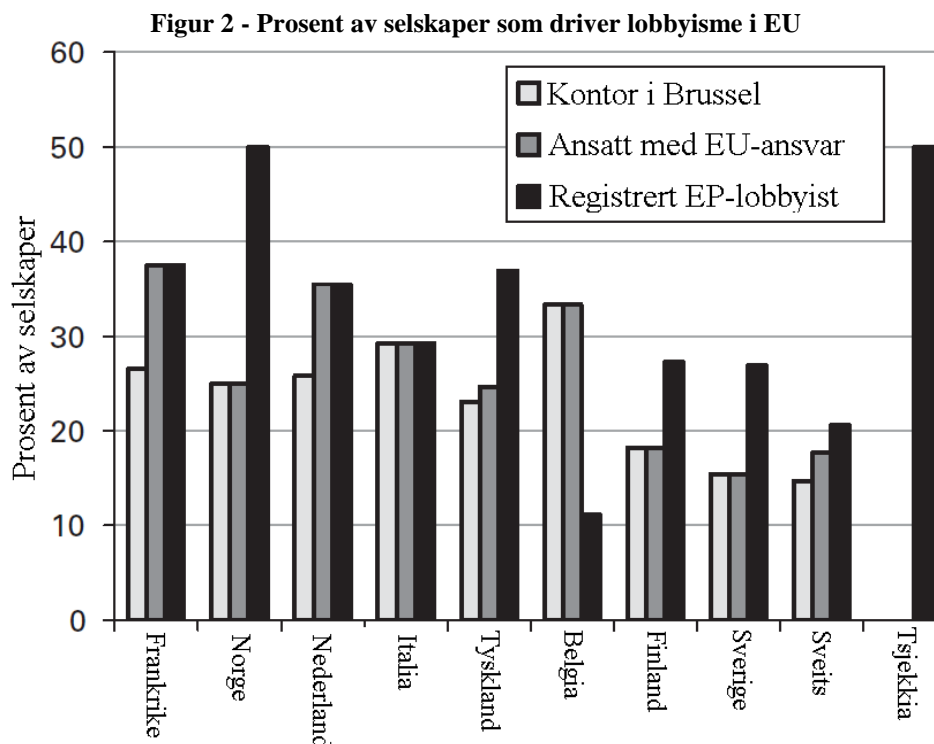
2.4) Norsk tilgang til det indre marked – men med et handikap

Som jeg har vært inne på skiller norske interesseaktører seg ut i den forstand at de kommer fra et land som ikke er representert i EUs institusjoner, men som påvirkes av en betydelig andel av EUs lover. De norske selskapene har gjennom EØS-avtalen fått tilgang til EUs indre marked, men mangler en regjering som kan representere dem i politiske prosesser som kan endre det politisk-økonomiske rammeverket de opererer innenfor. Ifølge Bernhagen og Mitchell (2009:158) vil store selskaper som mangler en patron, i form av en hjemlig regjering som beskytter dets interesser, intensivere sin lobbyinnsats for å sikre sin eksistens. Innenfor EU vil dette spesielt gjelde store amerikanske selskaper, og ikke minst EFTA- og EØS-landene. Selskaper i disse landene, blant annet Norge, vil dermed ha større incentiver for å utvikle sin egen lobbykapasitet rettet opp mot EU-systemet (Bernhagen og Mitchell 2009:165). Etter EØS-avtalen trådte i kraft økte tilstedeværelsen til norske interesseaktører, og spesielt i perioden fra slutten av 90-tallet og etter årtusenskiftet var det en hyppig vekst i antall interesseaktører som etablerte seg i Brussel (Eliassen og Peneva 2011:16-17).

Bernhagen og Mitchell (2009) har gjennom kvantitative studier analysert Forbes (2005) liste over verdens 2.000 største bedrifters lobbyvirksomhet i Brussel. De finner at hvis man kontrollerer for antall bedrifter i hvert land på listen, så kommer norske selskaper ut blant de best representerte i Brussel. Som vist i figur 2 har 25 prosent av de norske selskapene i Barnhagen og Mitchells (2009) datasett kontor i Brussel, mens 50 prosent har registrert minst en av sine ansatte som lobbyister i Europaparlamentets gamle interesseregister (Bernhagen og Mitchell 2009:167). De mener derfor at Norge skiller seg ut fra resten av landene, når det gjelder privat sektors interesserepresentasjon i EU-systemet (Bernhagen og Mitchell 2009:171). Det er dog verdt å merke seg at analysene er gjort i et datasett hvor kun åtte norske selskaper er inne på listen over verdens 2.000 største selskaper.⁶ Av disse åtte er det to som har permanent lobbykontor i Brussel, mens fire har registrert en eller flere av sine ansatte som lobbyister hos Europaparlamentet. Skulle en slik undersøkelse vært mer representativ for norsk næringslivs engasjement i EU-spørsmål, burde den ha hatt med langt flere norske selskaper. Når jeg da velger å presentere dette tallmaterialet her, er det for å illustrere at de

⁶ De åtte selskapene er Telenor, Statoil, Norsk Hydro, daværende Aker Kværner, Storebrand, Norske Skog, Orkla og DnB NOR (Forbes 2005).

største norske selskaper er godt representert i Brussel, sett i sammenheng med selskaper av tilsvarende størrelse i EU-medlemslandene.



Kilde: Bernhagen og Mitchell 2009:167

2.5) Norske interesseaktører i Brussel

Dette studiet fokuserer på interesseaktører som representerer ikke-statlige norske interesser i Brussel. Det innebærer at jeg har ekskludert alle offentlige representanter i Brussel, både på statlig og regionalt nivå. Dermed er den norske EU-delegasjonen og de ulike regionskontorene utelatt, og fokus blir utelukkende på norske enkeltselskaper, næringsforeninger, konsulentbyråer, fagforeninger og NGO-er som har kontor i Brussel.

Jeg har identifisert de norske interesseaktørene i Brussel ut i fra den norske EU-delegasjons liste over norske aktører i Brussel (EU-delegasjonen 2010). Her kommer det frem at syv organisasjoner har fast kontor i Brussel. Av disse har jeg utelatt Kommunenes sentralforbund (KS) og Norges Forskningsråd, da begge disse er opprettet av og/eller representerer, norske myndigheter på nasjonalt, regionalt eller lokalt nivå. Tabell 1 viser de norske organisasjonene som jeg inkluderer i populasjonen av interesseaktører jeg skal studere.

Tabell 1 - Norske organisasjoner med kontor i Brussel

Navn	Type organisasjon
Actis	Paraply- og samarbeidsorganisasjon innen rusfeltet
Bellona Europe	Miljøorganisasjon (NGO)
Flyktningshjelpen	Humanitær organisasjon
Energi Norge	Interesse- og arbeidsgiverorganisasjon i energisektoren
NHO Europe	Interesse- og arbeidsgiverorganisasjon

Kilde: EU-delegasjonen 2010

Videre har jeg identifisert åtte norske selskaper med permanent kontor i Brussel. Av disse utelater jeg Statkraft og Statnett, da disse er heleid av staten, og derfor indirekte vil representere norske myndigheters interesser. Tabell 2 viser de norske selskapene i populasjonen av interesseaktører jeg skal studere.

Tabell 2 - Norske selskaper med kontor i Brussel

Navn	Sektor
Agder Energi	Strøm- og energisektoren
Orkla Brands	Mat- og dagligvaresektoren
SAS	Flysektoren
Statoil	Petroleums- og energisektoren
Hydro	Aluminiumssektoren
Telenor	Telefoni- og IKT-sektoren

Kilde: EU-delegasjonen 2010

Tabell 3 viser hvilke norske konsultentselskaper som har permanent kontor i Brussel. Slike konsulenter kalles ofte tredjepartslobbyister, og driver lobbyvirksomhet opp mot EU-institusjonene på vegne av sine kunder.

Tabell 3 - Norske konsultentselskaper med kontor i Brussel

Navn
Axxept
Advokatfirmaet Schjødt
1-Tech
Brusselkontoret
Thorvik International Consulting
One Market
Kreab

Kilde: EU-delegasjonen 2010

3) METODE OG DATA

Dette studiet er et hypotese genererende casestudium. Målet er å finne ut hva det er som påvirker min avhengige variabel – strategi. Som jeg vil redegjøre ytterligere for i kapittel 4, er det få tilgjengelige studier om dette temaet, og det finnes ikke noe etablert teoretisk rammeverk som det er mulig å teste. Som nevnt er det få studier som tar for seg hvordan norske ikke-statlige interesser blir representert i EU-systemet. Derfor gjøres dette studiet innenfor et relativt utforsket område – som er norsk interesserepresentasjon i EU-systemet. Jeg har argumentert for at det er aspekter som skiller norske interesseaktører ut fra interesseaktører som kommer fra EU-medlemsland. I dette kapittelet begynner jeg først med betraktninger rundt mitt valg av caser. Deretter følger en redegjørelse for min valgte metode for datainnsamling, som er ekspertintervju, samt fordeler og utfordringer med denne metoden. Videre beretter jeg om hvordan jeg kom frem til mitt utvalg av informanter, før jeg til slutt diskuterer praktiske utfordringer som oppsto før, under og etter intervjuene var gjennomført.

3.1) Casestudiet

Flere forskere som har studert lobbyisme i EU har valgt seg ut enkeltsaker, og analysert lobbyforsøkene underveis i den lovgivende prosessen sett opp mot utfallet av sakene. Denne fremgangsmåten advarer Ann Therese Gullberg (2008:99, 2010) mot. Hun mener studier og måling av lobby- og påvirkningsarbeid vanskelig lar seg gjøre i enkeltsaker, da utfallet av disse kan være resultater av politiske forhandlinger, hvor også interesseaktører gir og tar med utgangspunkt i parallelle forhandlinger i andre saker. Gullberg (2008, 2010) har derfor i sitt arbeid tatt for seg en hel sektor, miljøsektoren, innenfor et gitt tidsrom, og analysert de europeiske interesseaktørenes strategiske grep og ressursbruk i de miljøsakene de selv har ansett som viktige (og uviktige).

På bakgrunn av disse anbefalingene har jeg valgt å ta utgangspunkt i ett enkelt område – som er norsk interesserepresentasjon i Brussel. Dette ser jeg på som en undergruppe av gruppen, eller fenomenet, som er lobbyisme i EU-systemet. Norsk interesserepresentasjon i Brussel konstituerer ikke ett eget case fordi de deler flere ulikheter enn likheter, siden interesseaktørene representerer ulike sosiale og økonomiske interesser. Jeg vil imidlertid argumentere for at den likheten de deler – nemlig at de kommer fra et land uten representasjon i EU-institusjonene – gjør at de norske interesseaktørene sammenfaller i en felles undergruppe av enheter (George og Bennett 2005:77), som igjen hører hjemme i gruppen som utgjør hele det europeiske interessehevdningssystemet. Det er denne

undergruppen som konstituerer universet dette studiet foregår innenfor og som dermed mine valgte caser er tilfeller av (George og Bennett 2005:77). Jeg har valgt meg ut seks caser. Alle er norske interesseaktører med permanent tilhold i Brussel.

Det er flere grunner til at jeg har funnet at et casestudium er det mest formålstjenelige forskningsdesignet for å svare på min problemstilling. Ifølge Yin (2009:9) er et casestudium en egnet metode når problemstillingen fokuserer på spørsmål av typen *hvordan* og *hvorfor*, i tilfeller hvor forskeren er interessert i samtidige hendelser som han eller hun har liten kontroll over. Ifølge King, Keohane og Verba (1994:34) må beskrivelse ofte komme før en kausal slutning kan trekkes. Og det er nettopp dette jeg prøver å gjøre i mitt studium gjennom å 1) beskrive *hvordan* norske interesseaktører jobber, før jeg 2) forklarer *hvorfor* de jobber slik de gjør. Det første aspektet utgjør dermed oppgavens deskriptive bidrag til vår kunnskap, mens *hvorfor*-spørsmålet forhåpentligvis vil bidra til en kausal forståelse av mekanismene og faktorene som ligger til grunn for interesseaktørers strategivalg.

Det deskriptive aspektet av min oppgave ligger i at jeg beskriver de utvalgte norske interesseaktørene i detalj, rammene de jobber innenfor, samt deres strategi. Først etter en grundig beskrivelse av kontakten mellom de norske interesseaktørene og EU-institusjonene, kan jeg trekke kausale slutninger om hvordan deres strategivalg påvirkes av mine forklaringsvariabler. Jeg håper også at jeg ved bruk av casestudium kan avdekke hvordan forskjellige kombinasjoner av forklaringsvariabler kan interagere, for dernest å produsere variasjon i avhengig variabel (George and Bennett 2005:46), i form av forskjellig valg av strategi hos de norske interesseaktørene.

Videre har jeg konsentrert meg om relativt få variabler. Både variasjonen i avhengig variabel og forklaringsvariablene er utvalgt gjennom en grundig og tidkrevende dialog mellom den eksisterende litteraturen på feltet og mine egne empiriske observasjoner i felten. Dette har gitt meg en større og mer detaljert forståelse for de identifiserte mekanismene og faktorene som ligger bak strategivalg hos interesseaktørene i studiet. Av disse grunnene mener jeg at casestudiet er den rette fremgangsmåten for å besvare min problemstilling. Casestudier kan dekke flere caser, slik at forskeren kan trekke konklusjoner på tvers av casene (Yin 2009:20). Et studium med flere caser blir ofte ansett som å være mer robust enn et studium av et enkelt case (Yin 2009:53), og resultatene av dette vil derfor gjøre det enklere å trekke slutninger innenfor undergruppen jeg studerer – norsk interesserepresentasjon i Brussel. Mitt

forskningsdesign følger Yins (2009:54-59) anbefalinger om casestudier med flere caser, nemlig at designet har en replikerende form, det vil si gjentakende, i og med at jeg analysere hver enkelt forklaringsvariabels påvirkning på den avhengige variabelen i hvert enkelt case. Dette innebærer at jeg analyserer mine seks caser hver for seg i analysedelen. Etter min mening gjør dette analysen mer oversiktlig, og det vil være enklere å sammenlikne resultatene, for å vurdere om det er resultater som går igjen på tvers av casene.

Når man velger forskningsdesign basert på casestudium, gjør man samtidig flere avveininger. Gerring (2004:347-348) tar opp forholdet mellom bredde og dybde mellom kvantitative og kvalitative studier, hvor casestudiets natur innebærer viten om sistnevnte. Mitt studium sier derfor mindre om selve fenomenet jeg studerer, altså lobbyisme i EU-systemet, men gir til gjengjeld desto mer dyptgående og svært detaljert kjennskap til min valgte undergruppe – norske interesseaktører i Brussel og deres strategivalg. Jeg håper imidlertid at jeg også kan bidra med breddekunnskap gjennom å se på hva som påvirker strategivalg hos interesseaktører i EU, og det er rundt dette jeg ønsker å generere hypoteser som kan testes i fremtidige studier.

Det finnes flere typer casestudier, og valget av hvordan man skal legge opp et casestudium avhenger av forskningstema og problemstilling. Lijphart (1971:691) identifiserer seks kategorier av casestudier: 1) det ateoretiske casestudiet, 2) det interpretative casestudiet, 3) det hypotesegenererende casestudiet, 4) det teori-bekreftende casestudiet, 5) det teori-svekkende casestudiet og 6) det avvikende casestudiet. George og Bennett (2005:75-76) opererer med noenlunde de samme definisjonene; det 1) ateoretiske/konfigurativt idiografiske, 2) det disiplinerte konfigurative casestudiet, 3) det heuristiske casestudiet, 4) det teoritestende casestudiet, 5) det såkalte ”plausibility probing”-casestudiet og 6) det såkalte ”building block”-casestudiet. Jeg anser mitt studium for å være det Lijphart (1971) kaller hypotesegenererende, og det George og Bennett (2005) kaller heuristisk. Denne typen casestudier går ut på at forskeren går inn i prosjektet med mer eller mindre vage formeningar om variabler og mulige hypoteser (Lijphart 1971:692, George og Bennett 2005:75), slik jeg har gjort i dette prosjektet. Formålet med denne typen studier er å formulere teoretiske generaliseringer som kan undersøkes i påfølgende studier, og kan derfor være av stor teoretisk verdi.

3.2) Ekspertintervjuet

Min metode for datainnsamling er ekspertintervju. Ekspertintervjuet er, slik navnet tilsier, et kvalitativt intervju hvor man intervjuer en bestemt sosial gruppe; eksperter. I denne typen intervju blir informanten definert som en ekspert, nettopp fordi han innehar spesialisert kunnskap og ekspertise innenfor sin profesjonelle og yrkesmessige arena (Meuser og Nagel 2009:18). Ekspertens ekspertise består av 1) teknisk kunnskap, som en forståelse av *hvordan* ting fungerer i hans profesjonelle omgivelser (Bogner og Menz 2009:52, Littig 2009:107). Videre har eksperten 2) prosesskunnskap, i form av analytisk forståelse for *hvorfor* prosesser fungerer slik de gjør i hans yrkessituasjon. Til sist innehar eksperten 3) fortolkende kunnskap, i form av hans subjektive oppfattelser av profesjonelle sammenhenger og personlige meninger om disse. Det er forskeren som avgjør hvem som er å regne som ekspert, i lys av studiets tematikk og forskningsspørsmål (Meuser og Nagel 2009:18-19).

Ekspertintervju kan forveksles med eliteintervju, men de to begrepene er ikke synonyme. Ifølge Beate Littig (2009) består eliten av topplederne innenfor økonomi, politikk og statsadministrasjon, mens eksperter gjerne befinner seg på lavere eller mellomnivå i hierarkiet i organisasjoner og institusjoner. I et eliteintervju er man i større grad ute etter informantens personlige betraktninger og fortolkninger, med fokus på hans formative makt. I ekspertintervjuet fokuseres det på den mer "objektive" tekniske og prosessuelle kunnskapen eksperten besitter (Littig 2009:107-108). Hvis det er denne kunnskapen, erfaringen og ekspertisen som skal svare på forskningsprosjektets problemstilling, så kan også medlemmer av eliten opptre som eksperter i ekspertintervju – og intervjuet vil da følgelig ikke være et eliteintervju (Littig 2009:108).

Det er flere årsaker til at jeg har funnet ekspertintervju som den mest hensiktsmessige metoden for å løse min problemstilling. Først og fremst er metoden spesielt anvendelig når man forsker på tabubelagte og kontroversielle temaer (Bogner, Littig og Menz 2009:2), som lobbyisme kan oppfattes som. Videre er det foreløpig ikke mulig å gjennomføre kvantitative studier av interessesystemet i Brussel, siden det ennå ikke finnes data som tilfredsstillende normale akademiske standarder til validitet og reliabilitet (Wonka et al. 2010, Berkhout og Lowery 2010:11-12). Som redegjort for i kapittel 2, er datasettet til Wonka et al. (2010) foreløpig det nærmeste vi kommer aggregert informasjon over hvem som driver lobbyisme og påvirkningsarbeid i EU, hvilket land de kommer fra, samt hvilke interesser de representerer. Jeg har imidlertid funnet en rekke feilregistreringer hva angår de norske interesseaktørene i

databasen. Blant annet var det flere duplikater, en rekke interesseaktører manglet, og flere norske selskaper og organisasjoner var listet med feil opprinnelsesland og innenfor feil sektor. Grunnet denne mangelen på pålitelige kvantitative data, står kvalitative metoder ved ekspertintervju igjen som den beste fremgangsmåten for å besvare denne oppgavens problemstilling.

I utgangspunktet hadde jeg tenkt å bruke dokumentanalyse av Kommisjonens opprinnelige forslagsutkast, det endelige forslaget, samt høringssvarene som Kommisjonen har offentlig tilgjengelig på sine nettsider for å verifisere opplysninger som ble gitt gjennom ekspertintervjuene. Dette viste seg imidlertid å være vanskelig. For det første legger Kommisjonen kun ut høringssvar på sine nettsider fra interesseaktører som har godtatt at de blir offentliggjort. I tillegg oppgir Kommisjonen svært sjelden hvilke aktører de har tatt hensyn til under formuleringen av sitt endelige lovforslag. Videre ble det opplyst under flere av mine intervjuer med norske interesseaktører i Brussel at de gangene de får gjennomslag, er det som regel Kommisjonens saksbehandlere som tar æren for "sine" formuleringer i et forslag, uten å kreditere det omfattende arbeidet som ligger til grunn fra de involverte interesseaktørenes side.

Disse faktorene sementerer inntrykket av at forholdet mellom EU-institusjonene og de mange interesseaktørene i EU-systemet ikke er gjennomsiktig eller offentlig etterprøvbart, men snarere preget av hemmelighet og skjult informasjonsflyt. Mitt studium går dermed inn i kjernen av et tabubelagt og kontroversielt tema, og den beste måten for å fremskaffe informasjon har dermed vært gjennom intervjuer med personene som befinner seg i sentrum av fenomenet – interesseaktørene. Der hvor det har vært hensiktsmessig i selve analysen, har jeg brukt relevante opplysninger fra representantene fra Kommisjonen og Europaparlamentet jeg har intervjuet for å imøtegå, bekrefte eller avkrefte opplysninger som gis av interesseaktørene. Videre triangulerer jeg opplysningene interesseaktørene har gitt – eller som de i noen tilfeller har vært motvillige mot å gi – om sine budsjett ved hjelp av budsjettopplysninger i Kommisjonens interesseregister.⁷

⁷ Kommisjonens interesseregister er offentlig tilgjengelig, og inneholder opplysninger om hver enkelt interesseaktør som er registrert. Registrering er frivillig, og opplysningene er gitt av interesseaktørene selv. Registeret er tilgjengelig på adressen: <https://webgate.ec.europa.eu/transparency/regrin/welcome.do?locale=en>.

Det finnes tre typer ekspertintervju; 1) det eksplorerende, 2) det systematiserende og 3) det teorigenererende (Bogner og Menz 2009:46-48). Det eksplorerende intervjuet kan brukes i både kvalitativ og kvantitativ metode, innenfor nye forskningsområder som så langt ikke er definert. Slike intervjuer gjennomføres på en så åpen og fleksibel måte som mulig, og er nyttig for å avgrense og definere en problemstilling, eller brukes i arbeidet med å lage en helhetlig intervjuguide for bruk senere i forskningsprosessen. Denne type intervju brukes ikke for å sammenlikne eller standardisere data. Det systematiserende intervjuet er den mest brukte typen, og går ut på å skaffe seg tilgang til ekspertens eksklusive kunnskap (Bogner og Menz 2009:46-47). Fokus er på ekspertens kunnskap og erfaring fra sitt område. Intervjumetoden har sitt navn fra sin målsetning om å tilegne seg systematisk og komplett objektiv informasjon. Den tredje formen for ekspertintervju, det teorigenererende, baserer seg på ekspertens subjektive betraktninger om sine egne handlinger og sin egen rolle. Målsetningen med denne type intervju er å generere topologier og teorier om hvordan sosiale systemer fungerer og er strukturert. Jeg anser min bruk av ekspertintervju som systematiserende. Begrunnelsen er at jeg søker tilgang til den eksklusive kunnskapen ekspertene innehar, med hovedfokus på mer eller mindre objektiv og komplett informasjon om deres hverdagslige handlinger og den erfaringen de gjennom sin profesjonelle yrkesutøvelse har tilegnet seg (Bogner og Menz 2009:47).

3.3) Utvalg

I kvalitative studier er fremgangsmåten for utvelgelse av informanter annerledes enn i kvantitative studier (Grønmo 2004:98-99). Utvelgelsen bygger på de fremgangsmåtene som etter hvert viser seg å være mest hensiktsmessig i forhold til problemstillingen, samt teoretiske og strategiske hensyn (Grønmo 2004:99). Utvalget i mitt studium har vært en langvarig prosess på flere måneder, og jeg har ikke basert meg på standardiserte metoder og teknikker. Ekspertene velges ut etter hvilket tema som studeres, og kriteriene for utvelgelse stilles av forskerens dømmekraft (Littig 2009:103, Meuser og Nagel 2009:18). I lys av definisjonen av hva som utgjør en ekspert, har det etter hvert fremstått som klart for meg hvem som skal konstitueres som eksperter i mitt studium. Jeg har benyttet meg av flere ulike fremgangsmåter i mitt søk etter informanter. Mitt mål i forkant av utvelgelsesprosessen var først og fremst å intervju norske interesseaktører med permanent kontor i Brussel. Dernest ville jeg finne og intervju representanter fra EU-institusjonene for å dobbeltsjekke opplysninger fra de norske interesseaktørene.

Etter å ha lest meg opp på eksisterende teori om lobbyisme i EU-systemet, ble det raskt klart at jeg trengte representanter fra begge sider av bordet som informanter, altså norske interesseaktører og representanter fra EU-institusjonene. Jeg begynte med å ta kontakt med samtlige norske ikke-statlige interesseaktører i Brussel som ble oppgitt på EU-delegasjonens nettsider (EU-delegasjonen 2010), og fikk positivt svar fra seks stykker. Kontakten besto av en e-post hvor jeg redegjorde for mitt prosjekt, fulgt opp av en purring et par uker senere rettet mot de som fortsatt ikke hadde svart på min henvendelse. Ministerrådets representanter er å betrakte som utsendinger fra sitt hjemlands regjering og representanter for dets interesser, og deres avgjørelser styres av de nasjonale regjeringene. Nøkkelpersonene i Ministerrådet er derfor vanskelig å identifisere, og enda mer vanskelig og ressurskrevende å få tilgang til. I lobbylitteraturen kommer det også frem at Ministerrådet generelt sett har betydelig mindre kontakt med interesseaktører på europeisk nivå enn de andre EU-institusjonene (Coen 2007:340). Av disse årsakene har jeg derfor funnet det formålstjenelig å ekskludere denne institusjonen fra mitt utvalg.

Dermed sitter jeg i igjen med tre ”kvoter” (Grønmo 2004:99), eller kategorier, av informanter; 1) norske interesseaktører, 2) representanter fra Kommisjonen og 3) folkevalgte representanter fra Europaparlamentet. Førstnevnte kategori av informanter er mine desidert viktigste, da det er disse som utgjør mine seks caser. I henhold til mine egne vurderinger av ekspertise og den eksisterende teorien om lobbyisme i EU, har jeg konstituert mitt utvalg i disse tre kategoriene som eksperter. Disse er eksperter fordi de sitter med ekspertisen om hvordan ting fungerer i deres profesjonelle virksomhet, og hvorfor det virker slik det gjør. De norske aktørene, Kommisjonen og Europaparlamentet har utstrakt kontakt seg i mellom, og sitter på begge sidene av bordet når politikkformuleringene finner sted. De er derfor eksperter på lobbyisme i EU-systemet, og dermed naturlige intervjukandidater for mine ekspertintervju.

Etter denne første kategoriinndelingen gikk jeg over til en ”slumpmessig utvelging” (Grønmo 2004:100). I forberedende samtaler med enkelte norske interesseaktørene i studiet, ble det på spørsmål oppgitt enkeltnavn på representanter i Kommisjonen og Europaparlamentet som de pleide å ha kontakt med. Disse ble kontaktet per e-post. Videre fikk jeg også opplyst hvilke generaldirektorater i Kommisjonen de norske aktørene hadde mest kontakt med. Disse ble også kontaktet per e-post. Det viste seg imidlertid å være en større utfordring å få positive svar fra de to EU-institusjonene enn antatt. Svarene fra europaparlamentarikerne uteble, og de svarene jeg fikk fra Kommisjonen handlet utelukkende om hvorfor de selv mente de ikke var

egnet til å delta i studiet. Løsningen på utfordringen med å få positive svar fra Europaparlamentet viste seg å være å gå gjennom de respektive parlamentariskernes moderparti i hjemlandet. Denne prosessen tok flere uker, men til slutt sa én svensk og én polsk parlamentariker seg villig til å være informanter.

Når det gjaldt å få tilgang til representanter i Kommisjonen løsnet det først da en gammel bekjent og tidligere journalistisk kilde, etter løfte om at vedkommende ikke skulle bli avslørt som kilden, kunne gi meg den hemmelige, private e-postadressen til José Manuel Barroso stabssjef, Johannes Laitenberger. Tre timer etter jeg sendte e-posten, mottok jeg i løpet av kort tid fire positive svar fra personer i tre ulike generaldirektorater. Det var imidlertid ikke alle disse som virket like relevante for mitt studium, siden enkelte oppgav at de i deres posisjon ikke hadde kontakt med interesseaktører. Etter en kombinasjon av e-postkorrespondanse og telefonkontakt, kunne disse veilede meg videre til to nye og relevante personer, som aksepterte å stille opp til intervju. I løpet av den tiden jeg var i Brussel fikk jeg også oppgitt ytterligere to navn i Kommisjonen. Prisverdig nok stilte begge opp til intervju på kort varsel. På denne måten har jeg også benyttet meg av såkalt snøballutvelging, hvor utvelgelsen av informanter skjer på basis av andre informanters vurdering over hvem som kan være gode informanter (Grønmo 2004:102-103). Det var spesielt disse informantene som viste seg å være blant mine viktigste og mest relevante informanter i Kommisjonen.

Utvalget mitt består dermed av seks norske interesseaktører, seks representanter fra Kommisjonen og to folkevalgte representanter i Europaparlamentet. I løpet av utvelgelsesprosessen har jeg også tenkt strategisk, og det var viktig for meg å gjøre mitt utvalg blant de norske interesseaktørene så bredt som mulig. Til slutt besto de seks interesseaktørene som utgjør mine caser i dette studiet av to selskaper, en NGO, et profesjonelt konsulentbyrå, og to foreninger. Dermed er de viktigste typene av interesseaktører som er representert i EU-systemet også representert i mitt studium. Derfor vil jeg argumentere for at teoretisk generalisering innad i undergruppen norske interesseaktører er mulig (Grønmo 2004:88-90). Når det er sagt, så er ikke mitt utvalg et representativt utvalg. Det vil derfor ikke være mulig å generalisere mine funn på samme måte som man kan med kvantitative metoder.

I ettertid føler jeg meg fornøyd med utvalget mitt i den ene kategorien, norske interesseaktører. Når det gjelder Europaparlamentet, skulle jeg ideelt sett hatt flere informanter, men dette viste

seg å være vanskelig grunnet europaparlamentarikernes hektiske hverdag og utstrakte reisevirksomhet. I min tredje kategori, Kommisjonen, føler jeg utvalget er bedre, selv om jeg beklageligvis ikke lyktes med å få tilgang til generaldirektoratet for energi, et generaldirektorat norske interesseaktører oppgir at de pleier mye kontakt med. Dette ble imidlertid gjort delvis bot på, da en av mine informanter i Kommisjonen fortalte at han nylig hadde blitt overført til sin nåværende jobb, etter mange års erfaring fra DG Energi. I løpet av mitt arbeid med dette prosjektet, har det vært nettopp utvelgelsesprosessen som har vært vanskeligst å få til på en adekvat måte. Det viser etter min mening hvor uoversiktlig EU-systemet er, hvor vanskelig det er for utenforstående å vite hvem som er relevante kontaktpersoner, og illustrerer etter mitt syn hvorfor norske interesseaktører har funnet det hensiktsmessig å etablere avdelinger i Brussel. Når dette er sagt, føler jeg likevel ikke at disse utfordringene knyttet til utvalget utgjør et stort problem for mitt studium. Siden mitt prosjekt er et kvalitativt hypotesegenererende studium, har veien blitt til mens jeg har gått den. Da jeg begynte selve analysen av datamaterialet, ble ikke informantene i de to overnasjonale EU-institusjonene så viktige i min søken etter å besvare denne oppgavens problemstilling som jeg i utgangspunktet trodde.

3.4) Gjennomførelsen av intervjuene

I starten vurderte jeg muligheten for å gjøre intervjuene per telefon, men fant dette lite hensiktsmessig. Det er som regel praktiske og økonomiske årsaker til at man velger å gjennomføre telefonintervju istedenfor å oppsøke informantene (Christmann 2009:159). Det er likevel mange ulemper med telefonintervju. Mens et intervju *in persona* er en gjensidig synkron sosial begivenhet, er telefonintervjuet asynkront (Christmann 2009:167-168). Sosiale elementer som stemmebruk i form av tonefall og kroppsspråk går tapt, og det kan lett oppstå kommunikative forviklinger i forbindelse med tenkepauser. Man risikerer dermed å fornærme informanten med det som kan oppfattes som utidige avbrytelser. En annen vanlig feilkilde i telefonintervju er hvis informanten blir forstyrret av en tredjeperson, eksempelvis en sekretær. Intervjueren vil da kun finne ut om forstyrrelsen hvis informanten sier fra om det. Hvis informanten ikke sier fra, vil forskeren kunne mistolke stillhet eller nøling som et betydningsfullt sosialt element i intervjuet (Christmann 2009:167, 177). I tillegg er telefonintervjuet mer strevsomt å gjennomføre, grunnet den unormalt høye graden av konsentrasjon som må rettes mot sin egen og informantens stemme (Christmann 2009:170, 176). Siden jeg da hadde fått aksept fra så mange informanter om å delta i studiet, fremsto personlig oppmøte i Brussel som den beste løsningen.

Etter at alle informantene hadde takket ja til å stille opp for intervju, ble det en utfordring å finne tidspunkter som passet for samtlige. Mange hensyn måtte tas. Europaparlamentet har sine sesjoner én uke i måneden i Strasbourg, og de norske interesseaktørene rapporterte om reiser og konferanser som gjorde de utilgjengelige i enkelte perioder. Videre erfarte jeg at Kommisjonen er mindre travel og har mindre møtevirksomhet i årets første uker. Til slutt ble løsningen å gjøre intervjuene i Brussel fra mandag 23. til fredag 28. januar 2011. Et av intervjuene med en norsk interesseaktør, Statoil, ble dessverre kansellert grunnet en uforutsett reise. Statoil var imidlertid så viktig for meg å inkludere i studiet at jeg besluttet å gjøre intervjuet per telefon 3. februar 2011, med de potensielle problemene det kan medføre. Jeg valgte imidlertid å gjøre det på denne måten, da sosiale elementer som for eksempel kroppsspråk blir sett på som mindre viktig i ekspertintervju (Christmann 2009:167). Videre er jeg vant til å gjøre telefonintervjuer i jobbsammenheng, og har lært meg å skille tenkepauser fra avsluttende pauser som oppstår når intervjuobjektet er ferdig med å snakke. I slike intervjusituasjoner over telefonen er det viktig å ubevisst lage bekräftelseslyder for å vise at man fortsatt følger med, for deretter å vente på en mindre pause, før man eventuelt tar ordet igjen for oppfølgingsspørsmål (Christmann 2009:178). Statoil utgjorde også det eneste tilfellet hvor jeg fant det nødvendig å gjøre et oppfølgingsintervju, for å få mer utfyllende informasjon rundt en forklaringsvariabel. Dette intervjuet ble gjennomført per telefon 24. mai 2011.

Det som sikrer sammenliknbarheten mellom intervjuene innad i de tre kategoriene, og på tvers av de, er intervjuguiden og den teoretiske konteksten (Meuser og Nagel 2009:35). Intervjuguidene, én til hver hovedkategori av informanter, ble nøye forberedt på forhånd med basis i den eksisterende litteraturen om lobbystrategi. Jeg brukte intervjuguiden på en fleksibel og ubyråkratisk måte, i henhold til Grønmos (2004:161, 163) og Meuser & Nagels (2009:33, 35) anbefalinger. Av denne grunnen betrakter jeg mine ekspertintervjuer som semi-strukturerte, all den tid jeg brukte intervjuguidene som en tematisk rettesnor. De inneholdt i stor grad åpne spørsmål, og det ble mange oppfølgingsspørsmål basert på informasjonen informantene gav meg underveis i intervjuet. I tillegg til at jeg tok grundige notater under intervjuene, er alle intervjuene tatt opp på bånd, og transkripsjonen er ordrett. I ekspertintervju er prosodiske og paralingvistiske elementer mindre viktig (Meuser og Nagel 2009:35). Disse er derfor bare notert til en viss grad, i motsetning til hva som er standard i eksempelvis et biografisk intervju (Ibid). Under ett intervju sviktet dessverre lydopptakeren halvveis i intervjuet, men den negative effekten av dette ble motvirket av gode notater under

intervjuet, samt at jeg rett etter intervjuet fikk transkribert mens intervjuet fortsatt var friskt i minne. Når det gjelder telefonintervjuene, ble disse ikke tatt opp av tekniske årsaker. Jeg skriver imidlertid raskt nok på datamaskin til at jeg fikk skrevet ned ordrett det som ble sagt i intervjuet.

3.5) utfordringer med det kvalitative intervju

Kvalitative intervjuer kan også være en utfordrende metode for datainnsamling. Informanten kan gi feilaktig informasjon om faktiske forhold, fordi de ikke husker godt nok eller fordi de har fortrent deler av virkeligheten (Grønmo 2004:164-165). Informanten kan også forsøke å ta styringen over situasjonen, eller forklare seg på en slik måte at det fremstiller han selv i et fordelaktig lys, spesielt hvis det dreier seg om spørsmål som kan oppfattes som kontroversielle (Grønmo 2004:164-165, Gabels og Behrens 2009:145-150). Det vil derfor være grunn til å tro at lobbyister i Brussel vil overdrive sin betydning i utfallet av politiske prosesser. På samme måte vil nok også medlemmer av Kommissjonen eller representanter i Europaparlamentet ønske å underdrive interesseaktørens rolle i beslutningsprosessen, i et forsøk på å fremheve sin egen beslutningsevne og rolle i en sak (Lehmann og Bosche 2003:1)

Ifølge Grønmo (2004) er det en vanlig oppfatning at forskeren selv kan påvirke svarene som intervjuobjektet gir, ved å fremstå eller opptre på en måte som kan stimulere eller provosere vedkommende til å uttale seg på bestemte måter – for eksempel gjennom å stille ledende spørsmål. Jeg har i min intervjueteknikk valgt å se bort fra disse anbefalingene, og velger isteden å se på det Bogner og Menz (2009) kaller interaksjonseffekter, altså sosiale mekanismer som settes i sving i en intervjusituasjon. Bogner og Menz (2009:45, 56) angriper det de omtaler som den ”arkeologiske modellen”, hvor det fokuseres på ”tabber” og ”forstyrrelser” som forurensner informasjonen som kommer opp i dagen under intervjuet – på samme måte som en arkeologisk verdigjenstand som ikke må bli påvirket eller ødelagt under utgravingen. Isteden mener Bogner og Menz (2009:45, 56) at disse såkalte tabbene og forstyrrelsene i realiteten er konstituerende for selve dataproduksjonsprosessen, og at de kan utnyttes på en produktiv måte. Begrunnelsen er at ingen samtale foregår i et sosialt vakuum, men må ses i kontekst av den sosiale dimensjonen og unike interaksjonen som pågår mellom intervjuer og intervjuobjekt. I denne prosessen kan det komme til syne seks ulike interaksjonseffekter: 1) intervjueren blir ansett som en med-ekspert, 2) intervjueren blir sett på som en ekspert fra en annen kunnskapskultur, 3) intervjueren blir sett på som lekmann, 4) intervjueren blir sett på som en autoritetsperson, 5) intervjueren blir ansett som en potensiell

kritiker og til sist 6) intervjueren blir sett på som en venn eller alliert (Bogner og Menz 2009:59-67).

Mens jeg foretok intervjuene opplevde jeg at enkelte av disse interaksjonseffektene gikk igjen. Jeg opplevde ikke at jeg ble sett på som en med-ekspert, men snarere en blanding av en kvasi-ekspert og en lekmann. En potensiell ulempe kan da være at samtalen utvikler seg til en kjedelig monolog, hvor intervjuobjektet prøver å belære intervjueren innenfor det aktuelle temaet (Bogner og Menz 2009:63). Jeg må i ettertid erkjenne at enkelte intervjuer var mer nyttige og informative enn andre. Spesielt etter enkelte intervju med Kommisjonsrepresentanter på høyere nivå, som gjerne har gjennomgått medietrening, satt jeg igjen med en følelse av at enkelte svar var som lest fra et manus. Slike situasjoner kan imidlertid snus til noe positivt, da naive spørsmål kan vekke tillitt hos intervjuobjektet, da en tilsynelatende naiv intervjuer blir ansett som mindre kapabel til å bruke sensitiv informasjon på en strategisk måte (Ibid). I den grad mine spørsmål ble oppfattet som naive, førte det til at jeg følte jeg fikk utdypende og informative svar om et institusjonelt system det er vanskelig å forstå fra utsiden. Jeg følte meg alltid velkommen hos informantene, og ingen av intervjuene ble avsluttet før jeg var tom for spørsmål.

Videre opplevde jeg i enkelte intervjuer med representanter fra Kommisjonen og norske interesseaktører – og da spesielt i starten av intervjuet – en frykt fra informantens side for at jeg var en potensiell kritiker. Denne interaksjonseffekten dreier seg om at intervjuobjektet mistenker at forskeren ikke er verdinøytral, men går inn i forskningsprosjektet og intervjusituasjonen med forutinntatte holdninger, og at informasjonen som gis kan bli brukt til forskerens personlig, politiske eller strategiske vinning (Bogner og Menz 2009:65-66). At jeg ble møtt med slike mistanker skyldtes nok hovedsakelig det kontroversielle og delvis tabubelagte temaet lobbyisme. En annen interaksjonseffekt jeg observerte var at jeg trolig ble ansett av enkelte informanter som en ideologisk meningsfelle, eller en slags alliert. Dette opplevde jeg var spesielt tillitsvekkende, og det var under disse omstendighetene jeg fikk vite konkrete saker som de norske interesseaktørene hadde vunnet frem i, samt hvilke strategier de hadde brukt i de aktuelle tilfellene.

Det finnes ingen fasit på hvordan et kvalitativt intervju bør utspille seg. Det er omstendighetene og tematikken – og ikke forutbestemte metodologiske regler – som avgjør hvordan intervjuet blir gjennomført (Bogner og Menz 2009:44, 57, 73, Gläser og Laudel

2009:119, Littig 2009:100). Ofte kan det være tillitsvekkende og hensiktsmessig å oppgi sine egne standpunkter, fremfor å leke gjemsel med intervjuobjektet. Dette valgte jeg tildels å gjøre gjennom å flagge egne standpunkter i enkelte situasjoner som oppsto under intervjuene. I min intervjuteknikk "lekte" jeg med forskjellige inntrykk med den hensikt å provosere frem ulike interaksjonseffekter, for å skape en balanse og en tillitt som gjorde at informantene åpnet seg og snakket fritt (Bogner og Menz 2009:70). Jeg fremhevet likevel at jeg gikk inn i dette studiet med nøytrale øyne, og at jeg ikke var interessert i normative aspekter av lobbyisme som fenomen.

Intervjuteknikkene førte til at jeg har måttet ta en rekke etiske vurderinger underveis i dette prosjektet. Som forsker er det min plikt å beskytte deltakerne i studiet mot skade (Obelené 2009:184). I kvalitative intervjuer er det mulig å motta informasjon "under bordet" (Obelené 2009:195), dersom informanten av ulike grunner ikke ønsker være tilknyttet disse ved navn. Dette er noe jeg har benyttet meg av, igjen med henvisning til feltes følsomme karakter. Samtidig har jeg også plikt til å beskytte mitt eget studium mot utidig innblanding og forsøk på sensur (Obelené 2009:184). Studier hvor eksperter og/eller fremtredende personer utgjør grunnlaget for datamaterialet er alltid forhandlingsbasert (Obelené 2009:199). Så også i dette studiet. Siden fenomenet lobbyisme er politisk sensitivt, ble det behov for en minnelig løsning mellom meg som forsker og mine informanter. Alle informantene har fått tilbud om sitatsjekk. Hensikten med dette løftet fra min side var å unngå at informantene holdt igjen verdifull informasjon, og dermed kunne unngå å bekymre seg for at de kunne si "for mye" under intervjuet.

Jeg mener at dette har ført til en høy grad av åpenhet og ærlighet fra informantenes side under intervjuene. Enkelte har avslått tilbudet om sitatsjekk, men de fleste har lest gjennom det de er sitert på i denne oppgaven. Samtlige av mine informanter har samtykket til å bli sitert med navn og tittel. Dette prosjektet er meldt inn til personvernombudet i Norsk samfunnsvitenskapelig datatjeneste (NSD), som også har godkjent at informantene i studiet identifiseres.

4) STRATEGI – DEN AVHENGIGE VARIABEL

Dette kapittelet gir en grundig presentasjon av min avhengige variabel – strategi. Etter å først redegjøre for tidligere forskning rundt lobbystrategi, går jeg videre til å diskutere hvorfor jeg mener det er et kunnskapshull i vår viten om hvorfor interesseaktører i EU-systemet velger de strategiene de gjør. Videre følger en oppsummering av den litteraturen som eksisterer om den variasjonen i strategivalg som jeg opererer med. Til sist gjør jeg rede for den variasjonen som jeg opererer med i avhengig variabel.

4.1) Tidligere forskning på lobbystrategi

Lobbyisme er et bredt forskningsfelt som det er gjort mye forskning innenfor – både i EU og i andre politiske systemer. Spesielt i USA har fenomenet fått mye oppmerksomhet i akademia. Det er imidlertid få studier som fokuserer på hva som påvirker valget av lobbystrategi. Mye av lobbyismeforskningen hva angår strategi, handler imidlertid ikke om generell strategi, men fokuserer på taktiske grep og konkrete fremstøt i enkeltstående lobbykampanjer (Rival 2010:4). Eksempelvis ser Svendsen (2002) på hvordan interesseaktørene lobbet EU-institusjonene opp mot EUs reglement for handel med CO2-kvoter. Sist ut er Gullberg (2008, 2010), som har tatt for seg de konkrete lobbykampanjene til miljøbevegelsen og industriaktørene på midten av 2000-tallet. Disse kampanjene innenfor miljøsektoren hadde som mål å påvirke prosessen rundt EUs fremtidige klimamålsetninger på kort, mellomlang og lang sikt.

Når det gjelder strategien til lobbyistene, og hva som påvirker strategivalg, finnes det imidlertid lite forskning (Rival 2010:1-2). Jeg har identifisert få studier med strategivalg i fokus. Den første studien ble gjort av E.M. Epstein (Epstein 1969 i Rival 2010:3). Siden ble det ikke publisert noen akademiske studier på lobbystrategi før Hillman og Hitt (1999). Hillman og Hitt (1999:834-835) mener amerikanske selskaper kan velge tre typer politiske strategier, som de kaller lobbyisme for. Disse er 1) en strategi basert på informasjon, hvor hensikten er å påvirke beslutningstakerne gjennom å utveksle informasjon, 2) en strategi basert på finansielle incentiver, gjennom å påvirke beslutningstakerne gjennom å eksempelvis bidra økonomisk til politiske valgkamper, og 3) strategi som baserer seg på å mobilisere velgerne i beslutningstakerens valgkrets, og dermed skape politisk press på politikerne fra grasrotnivå. Hvilke av disse strategiene som velges av selskapet, bestemmes av variabler som kan deles inn i to grupper (Hillman og Hitt 1999:825-842). Den første gruppen er faktorer innenfor det enkelte selskap, som størrelse på selskapet, hvilken sektor det tilhører, dets

ressurser, grad av diversifisering og hvorvidt selskapet er multinasjonalt eller ikke. Den andre gruppen er det institusjonelle miljøet innenfor det politiske systemet selskapet prøver å lobbe innenfor, som eventuelle reguleringer myndighetene påfører lobbyvirksomheten eller om det politiske systemet er pluralistisk eller korporatistisk. Disse to gruppene av variabler ble siden testet kvantitativt av Hillman (2003), og funnet signifikante med bakgrunn i surveydata fra 169 multinasjonale amerikanske selskaper.

I 2007 publiserte Tian og Deng (2007 i Rival 2010:4) et studium av hvordan kinesiske selskaper prøver å påvirke kinesiske myndigheter. Tian og Deng (Ibid) tar for seg seks ulike typer strategier: 1) strategien om å samarbeide med regjeringen, 2) strategien om aktiv deltakelse, 3) strategien om institusjonell innovasjon, 4) talsmannsstrategien, 5) strategien om å lobbe sentrale myndigheter gjennom lokale myndigheter og 6) strategien om å gi myndighetene økonomiske incentiver. Studiet har imidlertid sine svakheter. Disse strategiene blir ikke undersøkt i detalj, og det empiriske materialet består av spørreskjema som er delt ut til 201 MBA-studenter – ikke bedriftene selv (Rival 2010:4). Det nyeste studiet jeg har identifisert som tar for seg hvorfor interesseaktører velger de strategiene de gjør er Rival (2010:9-11), som tar for seg franske og engelske selskapers strategier. Rival (2010) har identifisert fire strategier de to landenes respektive selskaper har til felles; 1) lobbyisme på internasjonalt nivå, 2) lobbyisme på europeisk nivå, 3) reaktiv lobbyarbeid på nasjonalt nivå, samt 4) proaktivt lobbyarbeid på nasjonalt nivå. Til sist opererer Rival (2010) med 5) lobbyisme på lokalt nivå, men denne strategien finner han kun i bruk i Frankrike. Variablene som påvirker strategivalg er ifølge Rival (2010:19) a) organisatoriske ressurser, b) økonomiske strukturer og c) statens rolle i de to landenes økonomiske systemer.

Jeg har identifisert to studier med fokus på generell lobbystrategi i EU-systemet. Tenbücken (2002) identifiserer tre strategier store multinasjonale selskaper kan benytte seg av i EU-systemet. Disse er 1) direkte lobbyisme opp mot EU-institusjonene, 2) indirekte lobbyisme gjennom paraplyorganisasjon på EU-nivå og 3) påvirkning via den nasjonale ruten gjennom nasjonale paraplyorganisasjoner (Tenbücken 2002:124-130). Hvilke av disse strategiene som brukes avhenger av a) hvilket politikkfelt en gitt sak angår, og b) hvordan den aktuelle økonomiske sektoren er organisert på EU-nivå (Tenbücken 2002:159-164) Eising (2007b) identifiserer også tre lobbystrategier som interesseaktører i EU-systemet kan benytte seg av. Disse er 1) insider-strategien, som går ut på å samarbeide med EU-institusjonene, 2) outsider-strategien, som dreier seg om grasrotmobilisering og bruk av media og 3) den nasjonale

strategien, som dreier seg om å påvirke Ministerrådet gjennom sin egen hjemlige regjering (Eising 2007b:339). Hva som påvirker valget av disse strategiene blir ikke undersøkt videre i studiet, hvis målsetting er å vise hvordan disse tre strategiene kan påvirke tilgangen til EU-institusjonene.

4.2) Kunnskapshullet

Hillmann og Hitt (1999:833) poengterte før årtusenskiftet at det er liten enighet blant forskerne om hvilke strategier interesseaktører har til rådighet, og hvorfor aktørene velger de strategiene de gjør. Nå, elleve år senere, er vi ikke kommet så mye lengre. I litteraturen om EU-lobbyisme oppgis det flere mulige strategier, strategier som ofte kan kombineres for å oppnå maksimal grad av suksess (Coen og Richardson 2009:11). Slik litteraturgjennomgangen viser har lobbyismeforskerne operert med mange forskjellige lister av potensielle strategier. Ingen av disse listene har oppnådd noen grad av konsensus blant forskerne, og det samme gjelder hvilke faktorer og mekanismer som eventuelt påvirker valg av strategi.

Det er her vi kommer til det jeg mener er et kunnskapshull i vår viten om lobbyisme i EU. Blant forskerne eksisterer det en klar oppfatning om at strategivalg har betydning for lobbyisters evne til å påvirke i den politiske beslutningsprosessen (Ainsworth 1993:42, Rommetvedt 2005:758). De fleste studier på lobbyisme i EU-systemet retter fokus mot tilgang, suksessrate eller de institusjonelle forholdene som muliggjør den ustrakte EU-lobbyismen i sentrum av sine studier. At det ikke finnes noen konkret typologi for lobbystrategier i EU-systemet eller testbare modeller for hva som påvirker valget av strategi, utgjør etter min mening et hull i vår kunnskap om lobbyisme i EU. Implisitt i dette ligger det at jeg ikke har lyktes med å finne en helhetlig modell for strategivalg som det er mulig å teste empirisk.

Det behøves altså mer forskning på generell lobbystrategi i EU-systemet ettersom strategi, med noen unntak, i beste fall er blitt brukt som en forklaringsvariabel for eksempelvis tilgang og/eller suksess i å påvirke beslutningsprosessen. Også i disse studiene hvor strategi brukes som forklaringsvariabler, er litteraturen rundt dette sparsommelig. Jeg har heller ikke klart å identifisere studier som har tatt for seg alle de mulige strategiene interesseaktører kan benytte seg av i EU-systemet, og som setter de opp mot hverandre. Dette er noe jeg ønsker å gjøre i mitt studium. Jeg håper derfor med dette studiet å kunne bygge hypoteser for hvorfor interesseaktørene i EU-systemet velger de strategiene de gjør. Variasjonen jeg opererer med i

avhengig variabel, samt mine forklaringsvariabler, har utkrystallisert seg gjennom en grundig og langvarig dialog mellom eksisterende litteratur og mine egne empiriske observasjoner under mitt feltarbeid i Brussel. Jeg har med andre ord konstruert min egen modell, og bygger teori. Siden dette studiet er teoribyggende og hypotese genererende, er den teorien jeg bygger mine variabler rundt derfor en redegjørelse rundt tidligere forskning på mine valgte variabler. Dette studiets misjon er dermed ikke å teste modeller eller teori. Mitt håp er dog at de resultatene jeg kommer til vil være gjenstand for testing i fremtidige og større studier.

I de påfølgende underkapitlene tar jeg for meg den litteraturen som eksisterer om de forskjellige strategiene som interesseaktører kan benytte seg av i EU-systemet. Min avhengige variabel består av fem variasjoner: 1) Direkte lobbyisme opp mot EU-institusjonene, 2) indirekte lobbyisme gjennom paraplyorganisasjoner på EU-nivå, 3) indirekte lobbyisme gjennom koalisjonsbygging, 4) lobbyisme gjennom den nasjonale ruten rettet mot Ministerrådet gjennom de nasjonale regjeringene og 5) passiv lobbyisme, som går ut på å samle informasjon om pågående prosesser i EU-systemet.

4.3) Direkte lobbyarbeid

EUs komplekse flernivåstruktur gir interesseaktører en rekke inngangsporter til forskjellige institusjoner til forskjellige tider i beslutningsprosessen (Bernhagen og Mitchell 2009:157, Gullberg 2010:40, Eising 2007b:334). Grovt sett kan interesseaktører påvirke gjennom to ruter; Brussel-ruten og den nasjonale ruten. Brussel-ruten regnes som påvirkningsarbeid rettet opp mot Kommissjonen og Europaparlamentet (Gullberg 2010:40, Bouwen 2002:373, Wonka et al. 2010:466). Som jeg skal komme tilbake til i kapittel 5 er disse to overnasjonale institusjonene mer åpne for interesseaktører enn administrasjonene i nasjonalstatene, grunnet deres behov for teknisk og politisk informasjon, samt legitimitet. I denne variasjonen av strategi, regner jeg direkte lobbyarbeid opp mot EU-institusjonene som av fremstøt rettet mot Kommissjonen og Europaparlamentet. Å jobbe for å påvirke Ministerrådet regner jeg i dette studiet som en annen strategi.

Direkte lobbyarbeid går dermed ut på å drive påvirkningsarbeid direkte opp mot personell og representanter i Kommissjonen og Europaparlamentet på vegne av seg selv og sine egne interesser (Bouwen 2002:373, Tenbücken 2002:125-126). Reguleringer gjennomført av EU gir konsekvenser for selskaper som opererer innenfor det indre markedet, og det er naturlig at enkelt-selskaper ønsker å påvirke beslutninger som gjelder det rammeverket de må forholde

seg til. Både selskaper og representanter for mer folkeligere interesser kan ha som strategi å forsøke å påvirke EUs beslutningsprosess gjennom å ta direkte kontakt med EU-institusjonene. Cohen (2007:335) mener imidlertid at mellom 70 og 74 prosent av interesseaktørene som kontakter Kommissjonen har økonomiske motiver, mens kun 20 prosent av interesseaktørene som tar kontakt har basis i mer folkelige og bredere interesser, slik de NGO-ene representerer.

4.4) Indirekte lobbyarbeid

4.4.1) Paraplyorganisasjoner på EU-nivå

For mange interesseaktører er det rasjonelt å være medlem av en sammenslutning av meningsfeller, såkalte eurogrupper eller paraplyorganisasjoner på EU-nivå (Gullberg 2010:41). På denne måten kan mindre interesseaktører slå seg sammen, for å sammen utøve innflytelse innenfor sektoren eller feltet de representerer. Kommissjonen har også sterkt oppfordret nasjonale og sektorielle interesseaktører til å gå sammen i denne typen paraplyorganisasjoner (Gullberg 2010:40). Denne indirekte, kollektive lobbystrategien kan på grunn av antallet de representerer være et effektivt redskap (Pijnenburg 1998:304, 318, Tenbücken 2002:122-123, 126), fordi slike paraplyorganisasjoner på EU-nivå aggregerer medlemmenes individuelle interesser gjennom å bygge konsensus mellom dem (Bouwen 2002:377). Paraplyorganisasjonene kan enten være bygget opp av individuelle grupper eller selskaper innenfor en gitt sektor, være en overnasjonal paraplyorganisasjon som fanger opp nasjonale foreninger, eller være satt opp av konstellasjoner av store industrikonserner i Europa (Hix 2005:213-214).

Disse paraplyorganisasjonene er definert ut fra deres lagdelte føderale og horisontale struktur som binder sammen medlemmene. De er permanente, nærmest institusjonaliserte organisasjoner som jobber sammen i alle saker som berører deres interessefelt, og de deler en felles stab som medlemmene betaler for i felleskap (Pijnenburg 1998:306). Enkelte paraplyorganisasjoner kan ha staber på flere titalls ansatte, med over tusen representanter fra medlemsorganisasjonene som jobber i ulike komiteer og arbeidsgrupper (Hix 2005:214). Å arbeide gjennom denne typen paraplyorganisasjoner er ifølge Langhelle og Laudal (2002:83) en ofte brukt strategi blant norske interesseaktører som ønsker å påvirke i EU. Enkelte norske NGO-er som Langhelle og Laudal (2002) studerer opplyser at de finner det utfordrende at ikke alle de store EU-gruppene tar inn medlemmer fra stater som ikke er medlemmer i EU. Likevel mener norske interesseaktører at det er en stor fordel å være med i EU-paraplyene,

grunnet muligheten til å påvirke disse organisasjonenes posisjoner, som igjen fremmes overfor EU-institusjonene (Langhelle og Laudal 2002:83-84, Eliassen og Peneva 2011:24).

4.4.2) Horisontale ad hoc-koalisjoner

Fra siste halvdel av 90-tallet ble det stadig vanligere å danne løsere ad hoc-koalisjoner for å påvirke beslutningsprosessen i enkeltsaker (Pijnenburg 1998, Coen 2005). De konsensusorienterte paraplyorganisasjonene har alltid fokusert på å oppnå brede konsensuser blant sine medlemmer (Coen 1998:77). Lykkes ikke dette, vil paraplyorganisasjonen befinne seg i en fastlåst situasjon, og medlemmenes sjanse for suksess gjennom denne strategien vil kunne bli vesentlig redusert (Pijnenburg 1998:318). Ad hoc-koalisjoner kan derfor være spesielt attraktivt for økonomiske interesser som til vanlig ikke sokner sammen i samme paraplyorganisasjon, eller hvis det har vist seg umulig å danne konsensus innenfor de respektive EU-paraplyene (Pijnenburg 1998:302-304). Paraplyorganisasjonene er gjerne organisert etter industrisektorer, og inkluderer hele næringskjeden fra leverandører til underleverandører – og er derfor svært representative. Men etter EU ble utvidet til å omfatte 27 medlemsland er det ifølge Guéguen⁸ (2007:128) blitt vanskeligere å bygge ambisiøse og gode kompromisser i paraplyorganisasjonene, grunnet de nye medlemslandene – hvis nasjonale foreninger nå er representert EU-paraplyene. Resultatet av den differensierte medlemsmassen etter østutvidelsen er at det minste felles multiplum er blitt enda mindre, og kompromissene som nås er blitt mer vage, myke og praktisk ufunksjonelle (Ibid). Derfor har enkelte interesseaktører sett seg tjent med å ta i bruk ad hoc-koalisjoner som strategi, gjennom å finne sammen med andre selskaper, foreninger fra andre sektorer og/eller NGO-er (Guéguen 2007:135-136).

Slike ad hoc-koalisjoner er ikke noe nytt (Pijnenburg 1998, Coen 1998), men er blitt en foretrukket løsning for mange interesseaktører de siste årene (Guéguen 2007:132-136). I motsetning til de hierarkiske EU-paraplyene, er ikke hele den sektorielle næringskjeden inkludert i de horisontale ad hoc-koalisjonene, kun deler av den. Ad hoc-koalisjonene kjennetegnes ved at de er betydelige løsere i organiseringen enn paraplyorganisasjonene (Pijnenburg 1998:306-307). De har ingen felles stab, de er ikke permanente, og de er mer fleksible siden fokuset på enkeltsaker gjør det enklere å konsentrere ressurser. I tillegg gjør det mer saksspesifikke fokuset det enklere å identifisere og spisse en felles posisjon. Videre er

⁸ Daniel Guéguen er tidligere profesjonell lobbyist, og har utgitt flere håndbøker for lobbyister. Guéguen har grunnlagt European Training Institute, som tilbyr kurs i EU-spørsmål og lobbyisme.

strukturen flat, og beslutningsprosedyrene mindre formelle og hierarkiske. Denne typen strategi skal også være mer virkningsfull overfor EU-institusjonene, siden brede koalisjoner også aggregerer brede interesser og kompromisser i enkeltsaker, samtidig som de er i stand til å levere disse ferdig utformede kompromissene til Kommisjonen (Lehmann 2009:40, Guéguen 2007:124, Coen 2005).

4.5) Den nasjonale ruten – Ministerrådet

Den nasjonale ruten går via de nasjonale regjeringene og inn mot Ministerrådets representanter, i håp om å påvirke den mellomnasjonale institusjonens standpunkter (Greenwood 2003:33, Eising 2007b:339). Ved bruk av denne ruten påvirkes medlemslandenes posisjoner i politikken, og dermed også standpunktene til medlemslandenes representanter i Ministerrådet (Tenbücken 2002:115-116). Tenbücken (2002:116) mener dette er en strategi som multinasjonale selskaper kan bruke ved å jobbe gjennom sine nasjonale paraplyorganisasjoner, som igjen kan legge press på landets myndigheter.

Store selskaper kan også gå direkte til sine lands myndigheter for å få de til å fronte en viss posisjon i Ministerrådet, under trusler om å flytte arbeidsplasser ut av det aktuelle landet (Tenbücken 2002:124). Et stort multinasjonalt selskap, med operasjoner og fasiliteter i flere medlemsland, kan også ta i bruk den nasjonale ruten i flere ulike land samtidig, i et forsøk på å maksimere mulighetene for å påvirke Ministerrådet i en viss retning (Tenbücken 2002:125). Ifølge Tenbücken (2002:129) blir den nasjonale ruten oftest brukt på denne måten i krisesituasjoner, når konvensjonelt påvirkningsarbeid opp mot EU-institusjonene og gjennom paraplyorganisasjonene mislykkes. Av disse årsakene har derfor flere store selskaper strukturert seg etter EUs flernivåstruktur gjennom å organisere sin lobbyvirksomhet over mange ulike nivåer i flere land, for å være i best mulig stand til å påvirke beslutningene i EU (Tenbücken 2002:125).

4.6) Passiv lobbyisme

Som et resultat av mine empiriske observasjoner under feltarbeidet i Brussel, ønsker jeg også å introdusere strategien passiv lobbyisme. Passiv lobbyisme er begrepet jeg bruker når interesseaktørene oppgir at en av deres hovedstrategier i Brussel er å fungere som en "lyttepost" for organisasjonen hjemme. Denne lyttepostfunksjonen er lite omtalt i den eksisterende litteraturen om lobbyisme. Informasjonsinnsamling som strategi er tidligere nevnt i forskning på regionskontorer i Brussel fra medlemslandenes regioner (Marks, Haesly

og Mbaye 2002). Eliassen og Peneva (2011:19) finner i sitt studium at en betydelig del av interesseaktørene oppgir at det er et ønske om å holde seg løpende oppdatert på EU-relaterte saker gjør informasjonsinnsamling til en av deres viktigste arbeidsoppgaver i Brussel. Flere av disse interesseaktørene føler også at de i enkeltsaker er bedre oppdatert enn den norske EU-delegasjonen (Eliassen og Peneva 2011:25). Med basis i dette, definerer jeg passiv lobbyisme som en strategi som går ut på å samle informasjon og fange opp kommende lovforslag på et tidligere stadium enn organisasjonen hjemme hadde vært i stand til uten denne tilstedeværelsen i Brussel (Marks et al. 2002:4).

4.7) De norske interesseaktørenes strategier

Mitt studium tar for seg seks norske interesseaktører, som har i intervju har oppgitt hvilke strategier de tar i bruk når de skal påvirke beslutningsprosessen i EU. Tabell 4 viser hvilke strategier interesseaktørene oppgir at de benytter. Strategiene i tabellen er rangert etter hvilke strategier de norske interesseaktørene selv anser som viktigst for dem. Tabellen viser at det er forskjeller i hvordan de norske interesseaktørene jobber og hva som blir ansett som deres viktigste strategier. Dette utgjør dermed variasjonen i min avhengige variabel, og det er mekanismene og faktorene som ligger bak denne variasjonen som skal utforskes i dette studiet.

Tabell 4 - Strategiene til de norske interesseaktørene i studiet

Navn	Type organisasjon	Oppgitte strategier
LO	Fagforening	1) Passiv 2) Indirekte 1
NHO	Arbeidsgiverorganisasjon	1) Indirekte 1 2) Direkte lobbyisme 3) Passiv
Bellona	Miljøstiftelse (NGO)	1) Direkte 2) Indirekte 2 3) Indirekte 1
Statoil	Energikonsern	1) Direkte 2) Indirekte 2 3) Indirekte 1 4) Nasjonal-rute
Telenor	Tele/IKT-konsern	1) Direkte 2) Indirekte 1 3) Indirekte 2 4) Nasjonal-rute
Brusselkontoret	Konsulentselskap	1) Indirekte 2 2) Direkte 3) Indirekte 1

Direkte = direkte lobbyisme mot de overnasjonale EU-institusjonene, indirekte 1 = indirekte lobbyisme gjennom medlemskap i paraplyorganisasjon på EU-nivå, indirekte 2 = lobbyisme gjennom å bygge koalisjoner, nasjonal rute = lobbyisme rettet mot Ministerrådet, passiv = informasjonsinnsamling på vegne av den sentrale organisasjonen hjemme.

5) FAKTORER OG MEKANISMER SOM PÅVIRKER STRATEGI

I likhet med den variasjonen i avhengig variabel jeg opererer med, er også forklaringsvariablene i dette studiet valgt ut på bakgrunn av en kombinasjon av mine empiriske observasjoner på feltarbeid i Brussel og eksisterende teori. Mine forklaringsvariabler er 1) tilgang, 2) interne beslutningsprosedyrer, 3) motivasjon og 4) ressurser. I dette kapittelet gjør jeg rede forklaringsvariablene og den litteraturen som eksisterer om disse.

5.1) Tilgang i bytte mot informasjon

Tilgang er min første uavhengige variabel. For å forstå lobbyisme i EU som fenomen, trenger man en teoretisk forståelse for hvordan samspillet mellom EU-institusjonene og interesseaktørene fungerer. Tilgang har av flere forskere blitt ansett som viktig i dette henseende. Eising (2007b:330) argumenterer for at det er viktig å forstå hva som ligger til grunn for interesseaktørenes tilgang til institusjonene fordi en eventuell systematisk favorisering fra institusjonenes side kan føre til skjeve utfall i den politiske beslutningsprosessen. Tilgang blir også ansett som så viktig for interesseaktørene at de har en intens frykt for å miste tilgangen til beslutningstakerne. Dette viser hvor viktig tilgang er for å lykkes med å påvirke institusjonene (Ainsworth 1993:42-43). Ifølge Broscheid og Coen (2003:167) er tilgang så viktig for lobbyistene at de i dilemmaet mellom å fremme sine egne interesser og å gi EU-institusjonene objektiv og hjelpsom informasjon, ofte vil velge det sistnevnte for å opprettholde sitt gode navn og rykte.

Det mest banebrytende studiet av interesseaktørers tilgang til EU-institusjonene kom med Bouwens (2002) tilgangsteori. Bouwen (2002) fokuserer i sin forskning på tilgang, siden han anser det som et målbart substitutt for den faktiske innflytelsen interesseaktørene har, da denne innflytelse i seg selv er svært vanskelig å måle. Hans utgangspunkt er at det eksisterer et rent bytteforhold mellom EU-institusjonene og interesseaktørene. I bytte mot tilgang til beslutningsprosessen gjennom møter med byråkrater og politikere har interesseaktørene et knippe ”tilgangsvarer” de gir i bytte mot tilgang:

- 1) Ekspertkunnskap (EK): Faglig ekspertise og teknisk kunnskap som spesielt Kommisjonen har stort behov for når de skal komme med forslag til ny EU-lov innenfor et bestemt område (Bouwen 2002:369). Dette er informasjon som spesielt

store selskaper sitter på, og som en nærmest kronisk underbemannet Kommisjon ikke kan hente inn alene (Bouwen 2002:371, Gullberg 2010:11).

- 2) Informasjon om omfattende europeiske interesser (forkortet til IEEI, Bouwen 2002:369): Denne tilgangsvaren dreier seg rundt informasjon om oppslutningen rundt en bestemt interesse innad i EU. Det vil si informasjon fra de store europeiske paraplyorganisasjonene som har aggregert, samlet og formulert sine medlemmers individuelle interesser. Disse aggregerte posisjonene presenteres så overfor beslutningstakerne med henvisning til den oppslutningen og legitimiteten paraplyorganisasjonen har. Denne tilgangsvaren er spesielt relevant for Europaparlamentet.
- 3) Informasjon om omfattende nasjonale interesser (forkortet til IDEI, Bouwen 2002:369): Dreier seg om informasjon fra privat sektor om interesser innenfor en *nasjonal* sektor. For eksempel kan det være interesser eller synspunkter som deles av NHOs medlemmer, men som ikke er blitt aggregert opp på europeisk nivå. Varen dreier seg kort fortalt om den oppslutningen og legitimiteten de nasjonale interesseaktørene mener de har. Denne tilgangsvaren er spesielt relevant for Ministerrådet.

Oppsummert vil da interesseaktører få tilgang til unionens politiske beslutningsprosesser ved å forsyne EU-institusjonene med 1) teknisk ekspertise, 2) informasjon om politiske konsekvenser av ulike vedtak og 3) demokratisk legitimitet (Bouwen 2002; Gullberg 2008, 2010). Det faktum at Kommisjonen er kronisk underbemannet – sammenliknet med statsbyråkratiet i medlemslandene, gjør at informasjon blir betraktet som helt sentralt i EU. Dermed sitter man igjen med et inntrykk av at EU-institusjonene, og da spesielt Kommisjonen, kan har gjort seg avhengig av interesseaktører for å utføre flere av sine oppgaver (Broscheid og Coen 2003:167, Bouwen 2009:20, 33).

Informasjon er dermed betraktet som sentralt i EU-systemet, og interesseaktørene bytter teknisk og politisk informasjon i bytte mot tilgang til nøkkelpersonell i de forskjellige institusjonene på ulike tidspunkter. Jeg ønsker å undersøke hvilken tilgang de norske interesseaktørene har til EU-institusjonene, samt hvordan deres grad av tilgang påvirker strategien de velger. Som jeg nå har redegjort for, er de tre EU-institusjonene avhengig av forskjellig type tilgangsvarer, noe som kan påvirke graden av tilgang interesseaktørene opplever hos de forskjellige EU-institusjonene. Det er også naturlig å undersøke hvilken

tilgangsvarer de ulike norske interesseaktørene gir til EU-institusjonene, samt om de jobber for å levere slike tilgangsvarer overhodet. Men for å få en forståelse for hvordan interaksjonen mellom interesseaktørene og institusjonene fungerer, følger det nå en redegjørelse for hvilken av disse tre tilgangsvarene som er viktigst for henholdsvis Kommisjonen, Europaparlamentet og Ministerrådet.

5.1.1) Kommisjonen

Når Kommisjonen skal formulere et nytt lovforslag setter de, i tillegg til sine egne ekspertkomiteer, ned uoffisielle konsulterende komiteer hvor berørte interesseaktører er representert (Crombez 2002:10, Bouwen 2009:29). Videre foregår formuleringsfasen på lavt nivå i Kommissjonshierarkiet, hos byråkrater som har mer tid, ressurser og teknisk fokus når de jobber med enkeltsaker enn byråkratene og politikerne høyere oppe i hierarkiet (Bouwen 2009:25). Og det er her de første støtene fra lobbyistene i Brussel settes inn. Det er nemlig lettere å få tilgang til byråkrater på lavere nivå enn høyere oppe i hierarkiet (Ibid). Det viser seg dessuten også at det er mye enklere å få gehør for sine innspill dersom de kommer så tidlig som mulig i formuleringsfasen, før saksdokumentene begynner sin reise mot toppen av hierarkiet og blir politisert (Bouwen 2009:25-26, Eising 2007a:387). Det heter seg derfor at en lobbyist bør få levert sine argumenter og synspunkter til mottakerne i Kommisjonen før det eksisterer formelle saksdokumenter om et kommende lovforslag. Kommisjonen er organisert i ulike generaldirektorater, basert på politikkområder. De ulike interesseaktørene vil som hovedregel gjøre den første kontakten med det relevante generaldirektoratet. Eksempelvis vil økonomiske interessenter som selskaper og næringsforeninger ta kontakt med generaldirektoratene for industri og foretninger, mens miljøorganisasjoner pleier å kontakte først og fremst generaldirektoratet for miljø (Bouwen 2009:23-24).

Som ansvarlig for å formulere forslag til nye rettsakter er Kommisjonen avhengig av store mengder ekspertkunnskap for å kunne ta beslutninger som fremstår som teknisk fornuftige. Kommisjonen har imidlertid et relativt sett lite budsjett, og dens administrative stab på drøye 15.000 funksjonærer er mindre enn den de lokale myndighetene i Rotterdam råder over (Bouwen 2009:20, Coen 2007:334). De er derfor avhengig av å hente inn informasjonen fra eksterne aktører. Derfor oppsøker Kommisjonen selv interesseaktører med teknisk ekspertise, og som kan gi deres endelige lovforslag legitimitet gjennom sin deltakelse (Langhelle og Laudal 2002:43, Gullberg 2010:44, Coen og Richardson 2009:7). Flere medlemsland i EU har økt Kommisjonens arbeidsbelastning, og de er derfor enda mer avhengige av eksterne

ressurser enn tidligere (Bouwen 2009:33). Dette økte behovet har økt kontakten med interesseaktører ytterligere. Kommisjonen fremstår for lobbyistene som portvokter til formuleringsfasen av ny politikk, og et viktig mål for deres innsats (Bouwen 2009:33). Cohen (2007:335) mener Kommisjonens behov for ekspertkunnskap i forbindelse med politikkformuleringen har gjort at den har en bias mot økonomiske interesser i konsultasjonsfasen, til tross for at de oppmuntrer til deltakelse og sågar finansierer en rekke organisasjoner med bredere, folkelige interesser. Dette harmonerer også med Tenbücken (2002:126), som mener store multinasjonale selskaper får tilgang på grunn av sin internasjonale erfaring og ekspertise. Broscheid og Coen (2003) mener det europeiske interessesystemet har utviklet seg til å være elitepluralistisk, da de mener interesseaktørene som er representert i Brussel kan deles inn i grovkategoriene ”innsidere” og ”utsidere”, hvor førstnevnte kategori av interesseaktører nyter god og jevnlig kontakt med Kommisjonen. Dette insider-forholdet manifesterer seg også gjennom at de samme interesseaktørene innenfor en gitt sektor blir invitert med på konferanser og seminarer, eller blir invitert til å sitte i permanente eller midlertidige komiteer og arbeidsgrupper (Broscheid og Coen 2003:180).

5.1.2 Europaparlamentet

Etter suksessive traktatsreformer økte Europaparlamentets makt som følge av at konsultasjonsprosedyren og samarbeidsprosedyren ble brukt stadig mindre, til fordel for medbestemmelsesprosedyren som gjør Europaparlamentet og Ministerrådet jevnbyrdige i beslutningsprosessen (Bouwen 2009:34, Lehmann 2009:39). Dette har også gjort Europaparlamentet til et viktig mål for lobbyister. For å oppnå suksess er det ikke lengre nok å jobbe for å påvirke Kommisjonen. Derfor kanaliserer nå interesseaktørene store ressurser mot å påvirke representantene i Europaparlamentet (Lehmann 2009:34, Bouwen 2009:39-40). Målet for lobbyistene er å formidle utvalgt og godt forberedt informasjon til europaparlamentarikerne for å understreke visse aspekter av et lovforslag. Slik prøver de å få innflytelse i beslutningsprosessen i fasen etter forslaget har blitt formulert av Kommisjonen (Lehmann 2009:40).

Måten en lobbyist bør jobbe på skiller seg imidlertid ut fra arbeidsmetodene de bruker mot Kommisjonen. Europaparlamentets økte makt er et resultat av at medlemslandene i EU gjennom en serie reformer har forsøkt å redusere unionens demokratiske underskudd (Lehmann 2009:47). Europaparlamentet er adskillig mer multipolart og differensiert, og det er

gode muligheter for drive politisk hestehandel i institusjonen som står i sentrum for fremveksten av et paneuropeisk politisk partisystem. Som direktevalgte representanter er europaparlamentarikerne følsomme overfor saker som plutselig får offentlig oppmerksomhet og bred mediedekning (Lehmann 2009:53). Effektiv interesserepresentasjon betinger derfor bredere koalisjoner, bedre nettverksbygging og ikke-tekniske fremgangsmåter. Lobbyistene må derfor tenke politisert, og bør ha sans for regionale og til og med lokale politiske prioriteringer når de kontakter de individuelle europaparlamentarikerne (Lehmann 2009:40).

En måte å bygge gode nettverk og tillitsforhold på for lobbyister er å jobbe tett opp mot nyvalgte representanter, og levere godt forberedte rapporter om konsekvenser av lovforslag. Dermed kan lobbyisten få den aktuelle europaparlamentarikeren til å "skinne" i øynene til sine parlamentskollegaer (Lehmann 2009:52), noe som bygger opp representantens rykte i Brussel. Men i viktige saker rettes oppmerksomheten mot nøkkelpersonene i Europaparlamentet. Portvokterne og opinionsdannerne er de mektige komitélederne, rapportørene og skyggerapportørene (Lehmann 2009:52). Disse absorberer derfor en stor del av trykket fra lobbyistenes forsøk på å påvirke retninger i Europaparlamentets vedtak. For eksempel oppgir Angelika Niebler, leder for Europaparlamentets industrikomité, at hun i forbindelse med den såkalte roaming-saken, som dreide seg om et kostnadstak på telefonutgifter når EU-borgerne befinner seg i andre EU-land enn hjemlandet, fikk omtrent 50 forespørsler daglig fra teleoperatørens lobbyister (Lehmann 2009:51).

Europaparlamentarikerne ser imidlertid likevel verdien av å ha gode eksterne kontakter inn mot interesseaktørene. Ifølge Lehmann (2009:51) oppgir europaparlamentarikere langs hele det politiske landskapet at det hadde blitt vanskelig å utøve seriøst lovgivende komitéarbeid uten den saksspesifikke tekniske og politiske informasjonen som interesseaktørene leverer. I 2006-2007 ble det estimert at det er 70.000 individuelle kontakter mellom interesseaktører og medlemmer av Europaparlamentet. Det vil i snitt bli rundt 100 kontakter per europaparlamentariker i året, noe som viser at representantene bruker betydelige deler av arbeidstiden på å vedlikeholde disse eksterne nettverkene (Earnshaw og Judge 2006, Corbett et al. 2007 i Lehmann 2009:51). Det er imidlertid en viss forskjell på hvilke interesseaktører de forskjellige europaparlamentarikerne vier mest tid til. Ifølge Lehmann (2009:58) pleier de konservative partigruppene mest kontakt med de økonomiske interessentene, mens sosialdemokrater eller De Grønnes representanter bruker mer tid på bredere og mer allmenne interesser, slik som eksempelvis miljøorganisasjoner (Lehmann 2009:58)

5.1.3) Ministerrådet

Ministerrådet er den minst tilgjengelige av de tre EU-institusjonene (Hayes-Renshaw 2009, Langhelle og Laudal 2002:76, Eising 2007a:388). Institusjonen kan imidlertid nås gjennom ulike inngangsporter, både direkte og indirekte, fordi Ministerrådet er unionens mellomstatlige institusjon. Her er det nasjonale interesser som står i fokus, og lobbyistenes fremstøt må tilpasses deretter. Dermed er det gjennom den nasjonale ruten, altså via sin hjemlige regjering, at man kan påvirke Ministerrådet og dermed også EUs beslutningsprosess (Langhelle og Laudal 2002:76). Også representantene i Ministerrådet setter pris på god og relevant informasjon for enkeltstatene de representerer (Hayes-Renshaw 2009:87). Gode lobbykampanjer rettet mot Ministerrådet kan ha stor effekt på skjebnen til et lovforslag. I den allerede nevnte roaming-saken satte teleoperatørene i gang en storstilt lobbykampanje rettet mot alle de tre institusjonene, inkludert Ministerrådet (Lehmann 2009:61). Det endte med at Ministerråds-delegasjonene fra de typiske europeiske ferielandene truet med å blokkere forslaget, eller utsette det så lenge som mulig slik at teleoperatørene kunne få mer tid til å nyte godt av høye ringepriser.

Ifølge Bouwen (2002:375) vil et selskap kunne drive spesiell effektiv lobbying mot Ministerrådet dersom de har et godt forhold med sine hjemlige myndigheter, og nyter en høy grad av tillitt gjennom et tradisjonelt økonomisk samarbeid. Det kan fremstå som at økonomiske interessenter har bedre tilgang til Ministerrådet gjennom sine nasjonale regjeringer enn de mer ideelle organisasjonene som er representert i Brussel. Ifølge Gullberg (2010:45) oppgav industriorganisasjonene som har drevet lobbykampanjer innenfor EUs klimapolitikk at de hadde god tilgang til delegasjonene i Ministerrådet. Generelt er sjansen for suksess størst hvis lobbyfremstøtene settes inn så tidlig som mulig mot representantene i Ministerrådet. Gjøres det på et senere tidspunkt i beslutningsprosessen, kan lobbyistene risikere at saken allerede har blitt for politisert til at lovforslaget lar seg effektivt endre. Dette innebærer at hestehandelen er avsluttet, og at kompromisser allerede er blitt nådd (Hayes-Renshaw 2009:86-87). Det er verdt å merke seg at selv om det altså finnes muligheter til å påvirke Ministerrådet, så er lobbyismen rettet mot institusjonen av betydelig mindre omfang enn mot Kommisjonen og Europaparlamentet (Coen 2007:340), og brukes ofte som en siste løsning for å stoppe et lovforslag som er i ferd med å bli vedtatt (Coen og Richardson 2009:10, Tenbücken 2002:125).

5.2) Interne beslutningsprosedyrer

Når en interesseaktør velger strategi kan den interne organiseringen ha betydning i form av hvilke beslutningsprosedyrer som råder i organisasjonen, når det gjelder hvordan beslutningene som angår interesseaktørens påvirkningsarbeid i EU-systemet tas (Eising 2007b:331). Organisasjonsform har blant annet betydning for hvor raskt en aktør kan levere en tilgangsvare til EU-institusjonene (Bouwen 2002:375). For å kunne levere en tilgangsvare, må aktøren også ta en felles posisjon utad. Dette avhenger igjen av antall lag i organisasjonen, altså kompleksiteten på de interne beslutningsprosedyrene (Bouwen 2002:376). Hovedregelen er at dess flere lag en organisasjon har, desto lengre tid vil det ta å konsolidere en felles posisjon. Ser vi på det norske sivilsamfunnet, er et økende antall NGO-er profesjonelt drevet, ikke medlemsbasert stiftelser uten hierarkisk lagdeling (Langhelle og Laudal 2002:41). Denne relativt flate formen for intern organisering gir organisasjonens ledelse mer sentralisert makt, i motsetning til i medlemsstyrte og lagdelte organisasjoner (Tranvik og Selle 2007:208). Det gjør disse organisasjonene fleksible og lett manøvrerbare, og en beslutning kan tas på organisasjonens vegne på kort tid (Ibid). Mer hierarkisk lagdelte, gjerne medlemsbaserte organisasjoner vil bruke tilsvarende lengre tid på å formulere og vedta en felles posisjon.

Det er enkelt å spore kommandolinjene til paraplyorganisasjoner på nasjonalt nivå og på EU-nivå, siden de opererer med en klar identifiserbar hierarkisk struktur. Disse er imidlertid vanskeligere å identifisere når det gjelder NGO-er (Guéguen 2007:56-57). Direktørene i NGO-ene har betydelig mer makt over egen organisasjon enn hva en direktør i en medlemsstyrt paraplyorganisasjon har, hvor det bygges konsensus etter prinsippet om det felles minste multiplum. En NGO-direktør kan fritt fastsette prioriteringer, og har autoritet til å plukke ut alliansepartnere fra sak til sak, og har evne til å motstå press på en helt annen måte enn lederen for en paraplyorganisasjon på EU-nivå. Videre har NGO-ene handlingsrom og frihet til å ta beslutninger på svært kort tid (Guéguen 2007:117). For selskaper som skal velge strategier som krever hurtige avgjørelser, er det ifølge tidligere lobbyist Guéguen (2007:58) spesielt viktig å ha en direktelinje til selskapets øverste ledelse, og ha etablerte kommunikasjonslinjer til alle deler av selskapet for hurtig informasjonsflyt til og fra Brussel-avdelingen. På bakgrunn av dette ønsker jeg å undersøke hvordan de interne beslutningsprosedyrene hos interesseaktørene jeg studerer påvirker deres valg av strategi.

5.3) Motivasjonen bak tilstedeværelsen

Min tredje forklaringsvariabel er motivasjonen for å være representert i Brussel i utgangspunktet. Informasjon er makt, og som jeg har redegjort for er det lite i EU som er så betydningsfullt som god informasjon på et tidligst mulig stadium. Siden Norge ikke er medlem av EU, er de norske myndighetene i stor grad avskåret fra informasjon på de tidligste stadiene i en politisk prosess (Langhelle og Laudal 2002:84). Interesseaktører som er representert i Brussel kan imidlertid få slik informasjon gjennom eget nettverk eller sitt eventuelle medlemskap i europeiske paraplyorganisasjoner (Ibid). Dette kan staten benytte seg av gjennom å holde en god dialog med interesseaktørene. For eksempel har flere norske departementer uttalt at de har benyttet seg av norske NGO-er i Brussel for å tilegne seg informasjon (Langhelle og Laudal 2002:69). Å få informasjon på et tidlig stadium kan naturligvis også være en motivasjon i seg selv, og være årsaken til at en interesseaktør ønsker å etablere seg i Brussel. Interesseaktørene kan også velge en annen måte å forholde seg til denne tilegnede informasjonen på, dersom de har interesser eller preferanser som avviker fra den norske statens politikk. Deres motivasjon for å etablere seg i Brussel kan være å bruke denne informasjonen, som staten er avskåret fra, som pressmiddel for å oppnå en fordel i politiske dragkamper i Norge (Langhelle og Laudal 2002:6, 57). Dermed kan paradoksalt nok interessehevdningen og lobbyarbeidet i Brussel gi interesseaktørene økt tyngde og større innflytelse på det nasjonale plan.

Bernhagen og Mitchell (2009:161-162) mener å kunne belegge at enkelte interesseaktører prøver å flytte nasjonale saker opp på EU-nivå, dersom de ikke klarer å få oppslutning for den i hjemlandet. De mener store selskaper ofte kan møte sterke motinteresser på hjemmebane i form av store grønne partier eller sterke fagforeninger. Siden de da vil få større vanskeligheter med å få sin regjering til å representere deres interesser, vil de da prøve å få enkelte saker vekk fra det nasjonale nivået og opp til EU-nivå, hvor selskapene vil ha større sjanse til å påvirke utfallet i tråd med sine interesser. Siden EU-lover har presedens over nasjonal lov, vil interesseaktørene da ha fått gjennom en nasjonal lovendring som det i utgangspunktet verken var oppslutning eller konsensus om i hjemlandet. Deres motivasjon blir da å drive lobbyarbeid i Brussel for å få nasjonalt gjennomslag i hjemlandet. Antakelsen er at eksempelvis miljøorganisasjoner, fagforeninger, industriaktører eller ideelle organisasjoner vil søke til Brussel for å jobbe for nye EU-lover. De vil dermed kunne oppnå en endring i sitt nasjonale lovverk, en endring det kanskje i utgangspunktet verken var oppslutning eller konsensus om i hjemlandet.

En annen motivasjonsfaktor for å etablere seg i Brussel kan være et ønske om profittmaksimering. Etter suksessive traktatsreformer de siste tiårene, har EU stadig blitt overført større regulerende makt, spesielt etter etableringen av det indre marked (Coen 2007:334, Bouwen 2002:374). EUs reguleringer i markedet gir dermed direkte økonomiske insentiver til næringsforeninger og selskaper om å lobbe EU-institusjonene for å påvirke de rammebetingelsene de selv opererer innenfor (Bernhagen og Mitchell 2009:171). Ifølge Bernhagen og Mitchell (2009) er det sannsynlig at interesseaktører som kommer fra et land som ikke er med i EU har en ekstra motivasjon for å etablere sin egen lobbykapasitet i Brussel, siden de ikke har en patronstat som kan forsvare deres interesser i EU-institusjonene. De økonomiske interessene i Brussel har sitt motstykke i de bredere, folkelige og mer sosialt orientert interesseaktørene. Den pluralistiske modellen av interesserepresentasjon i et politisk system har som kjerneidé at for hver pressgruppe som presser på den ene siden av en debatt, så vil en annen gruppe presse på for det motsatte synet (Hix 2005:208). Som tidligere nevnt, var de økonomiske interessene dominerende i EU-systemet frem til midten av 90-tallet, før de bredere sosiale interesseaktørene gjorde sin entré på den europeiske arenaen. Selv om disse aktørene har økt betydelig i antall det siste halvannet tiåret, er de økonomiske interesseaktørene fortsatt i overtall (Hix 2005:212, 215). Derfor kan eksempelvis NGO-er bli drevet til å etablere seg i Brussel for å kunne virke som motvekt til de økonomiske interessene innenfor den sektoren de er engasjert i.

Det kan med andre ord være flere grunner til at en interesseaktør ønsker å etablere seg i Brussel. Det jeg imidlertid anser som mest retningsdrivende på variasjon i strategivalg er hvilke type saker den aktuelle interesseaktøren ønsker å engasjere seg i, samt hvilken holdning denne har til disse sakene. NGO-er som ønsker å oppnå noe i form av ny lovgivning i tråd med sine idealer eller selskaper som ønsker lovgivning som kan skape nye økonomiske markeder kalles ofte for proaktive (Dragojlovi 2010:107, Coen 1998:77, Buyse og Verbeke 2003:454, Rival 2010:9, 11, Guéguen 2007:56, 119-124). Disse interesseaktørene ønsker med andre ord å få gjennom ny lovgivning, og vil ofte jobbe for å levere denne kunnskapen direkte opp mot EU-institusjonene. Det er også de interesseaktørene med dette ønsket om å være proaktive som er mest tilbøyelige til å ta initiativ til å etablere ad hoc-allianser med hverandre, for deretter å gå til Kommisjonen med et ferdig kompromiss som involverer aktører fra flere sektorer eller andre typer interesser (Guéguen 2007:124). I den andre enden finner vi den negative eller defensive motivasjonen, det vil si at interesseaktørene har et ønske om å bevare eller beskytte sine interesser gjennom å blokkere for ny lovgivning, uten å lansere noe annet

seriøst alternativ (Guéguen 2007:119-120, Buysse og Verbeke 2003:454, Coen 1998:77). Guéguen (2007:119) bruker representanter for bonde- og fiskerinæringen som eksempler på interesseaktører som kan ha en slik motivasjon for å være representert i EU-systemet. Den motivasjonsfaktoren som er mest utbredt blant interesseaktørene er ifølge Guéguen (2007:123) den reaktive holdningen. Dette er en holdning som er spesielt utbredt blant EU-paraplyene, som ikke tar initiativ, men hvis begrunnelse for å være representert i Brussel er å hevde sine interesser når det dukker opp saker som angår deres relevante sektor (Coen 1998:77, Dragojlovi 2010:107, Rival 2010:9, Buysse og Verbeke 2003:454). Deres motivasjon er dermed å beskytte sine interesser mot konkrete forslag, gjennom å jobbe for å minimere konsekvensene av enkeltsaker som dukker opp (Rival 2010:11)

5.4) Ressurser

Ressurser er min fjerde forklaringsvariabel. Når jeg undersøker ressursene interesseaktørene har til rådighet, måler jeg ressurser ut fra deres budsjett og den arbeidstiden de kan investere på en gitt sak i form av antall ansatte. I lobby- og påvirkningsarbeid kan ressurser ha stor betydning for valg av strategi. Dür og De Bievre (2007) har analysert NGO-ers rolle i EUs handelspolitikk, og har kommet til at NGO-ene har bemerkelsesverdig liten innflytelse på denne. Ifølge Dür og De Bievre (2007) har NGO-ene fått gjennom en rekke symbolsaker, som for eksempel EUs dialog med sivilsamfunnet i konsultasjonsrundene. Videre er NGO-ene dyktige til å sette dagsorden, men når industriaktørene mobiliserer i enkeltsaker, står NGO-ene igjen med svært lite realpolitisk gjennomslag. Dette fordi NGO-ene mangler ressurser til å true posisjonene til beslutningstakerne i EU-institusjonene, samt ressurser til å bygge egen kompetanse (Dür og De Bievre 2007:79).

Flere forskere mener store selskaper sikrer seg bedre tilgang til spesielt Kommisjonen på grunn av deres store ressurser, bedre organisatorisk kapasitet og evne til å levere ekspertise og informasjon (Coen 2007:335, Bouwen 2009:35, Gullberg 2010, Tenbücken 2002:126). På denne måten kan ressurser ha en indirekte effekt på strategivalg i form av at interesseaktører med stor økonomisk tyngde, nyter bedre tilgang hos EU-institusjonene enn mindre interesseaktører (Eising 2007b:337, Eising 2007a:389). Dette kan derfor føre til at ressurssterke interesseaktører velger en mer direkte strategi (Hillman og Hitt 1999:828, 831), basert på kontinuerlig kontakt og informasjonsutveksling med EU-institusjonene, og da spesielt Kommisjonen (Eising 2007b:338, 356). Interesseaktører med betydelige ressurser kan ta seg tid til å opprettholde kontakt med beslutningstakere over lang tid, selv også i perioder

hvor det ikke jobbes med konkrete saker som angår dem (Woll 2007:63, Gullberg 2008:48). Derfor mener også Gullberg (2010:45) at de ressursene man har til rådighet ender opp med å påvirke strategivalget. Det er denne muligheten til å sikre gode forbindelser over tid de mindre ressurssterke aktørene ikke har. I henhold til dette vil høy ressursbruk føre til økt direkte kontakt med EU-institusjonene, mens mer ressursvake interesseaktørene vil finne det mer rasjonelt å prøve å påvirke EUs politiske beslutningsprosess indirekte gjennom paraplyorganisasjoner (Eising 2007b:334, 339, 354, Rival 2010:1, 5, 19).

Det er kostnadskrevenne både i form av arbeidstid og penger å drive direkte lobbyvirksomhet opp mot EU-institusjonene. Mens det for 20 år siden var bred enighet blant interesseaktører om at det var Kommisjonen man måtte rette sitt arbeid inn mot (Lehmann 2009:39), er nå Europaparlamentet blitt en like viktig adressat for interesseaktørene. Målet for en interesseaktør som jobber opp mot Europaparlamentet er å sørge for at utvalgt og godt forberedt informasjon om tekniske og politiske aspekter kommer frem til parlamentsmedlemmene, for dermed å kunne påvirke grunnlaget de respektive europaparlamentarikerne tar sine beslutninger ut fra (Lehmann 2009:39-41). Å drive lobbyarbeid opp mot Europaparlamentet er mer ressurskrevende enn lobbyarbeid rettet mot Kommisjonen, rett og slett fordi det er flere personer som er delaktige i beslutningene og dermed flere personer som må påvirkes (Lehmann 2009:40).

Videre gir det å ha store ressurser til rådighet muligheter å kunne kombinere flere strategier på én og samme tid. Et eksempel på hvordan ressurser kan bygge opp en lobbykapasitet som inkluderer flere strategier er en av Europas største og mest ressurssterke økonomiske aktører, Deutsche Bank. Banken har følgende struktur på sitt lobbyapparat: 1) Individuell interessehevding i Tyskland rettet mot Ministerrådet, 2) En individuell lobbyavdeling i Brussel som jobber opp mot Kommisjonen og Europaparlamentet, 3) medlemskap i den tyske banknæringens paraplyorganisasjon som påvirker Ministerrådet og 4) medlemskap i bankparaplyen på EU-nivå som påvirker Kommisjonen og Europaparlamentet (Bouwen 2002:386).

6) ANALYSE

Som jeg har skrevet i metodekapittelet, analyserer jeg mine seks caser hver for seg, for å være i stand til å utforske hver enkelt forklaringsvariabels påvirkning på valg av strategi case for case. Analysekapittelet er derfor strukturert slik at hvert av mine seks underkapitler utgjør ett case. Jeg vil også underveis oppsummere mine funn innad i hver case for å gjøre mine funn mer oversiktlige. Jeg vil gjennomgående i analysen bruke datamaterialet fra representanter i Kommisjonen og Europaparlamentet der hvor jeg finner det hensiktsmessig. Dette har jeg valgt å inkludere i analysen for å imøtegå, bekrefte eller kommentere opplysninger som gis av de norske interesseaktørene i studiet.

6.1) Landsorganisasjonen (LO)

Landsorganisasjonen (LO) har vært representert med kontor i Brussel siden 1991. For tiden er kontoret bemannet av distriktssekretær Knut Arne Sanden og rådgiver Robert Hansen. Robert Hansen ble ansatt som rådgiver i begynnelsen av januar 2011, mens Sanden har jobbet og driftet kontoret helt siden oppstarten i 1991. Begge to stilte til intervju med meg i deres lokaler i Brussel mandag 24. januar 2011.

6.1.1) LOs strategier

Jeg har i mine studier av LO identifisert to strategier. Disse er i prioritert rekkefølge 1) passiv lobbyisme og 2) indirekte lobbyisme gjennom paraplyorganisasjon. LO driver dermed ikke med direkte påvirkningsarbeid rettet opp mot EU-institusjonene, de prøver ikke å bygge koalisjoner eller å påvirke Ministerrådet.

Den viktigste strategien er ifølge Knut Arne Sanden den passive lobbyismen som går ut på å fungere som en lyttepost gjennom å være LOs øyne og ører i Brussel (intervju 24.01.2011). Det er også dette LOs representanter i Brussel bruker mesteparten av sin arbeidstid på. "Det er vårt hovedmål. Vi samler opp informasjon som vi tror er EØS-relevant og viktig for LO. Denne informasjonen skufles vi så hjem til ekspertene i Norge" (intervju med Knut Arne Sanden, 24.01.2011). Sanden legger til at selv om de går bredt ut i sin informasjonsjakt, er hovedfokus på arbeidsrett og utdanning. Kontoret driver også med en rekke andre aktiviteter som ikke kan tilskrives påvirkningsarbeid, som å ta i mot besøk fra eksempelvis skoleklasser.

Den andre identifiserbare strategien er LOs engasjement i the European Trade Union Confederation (ETUC), som er den europeiske paraplyorganisasjonen for

arbeidstakerorganisasjoner. Det er gjennom ETUC at LO prøver å påvirke EUs beslutningsprosess. Sanden sier at selv om deres viktigste prioriteringer er informasjonsinnsamling, så er arbeidet gjennom ETUC ansett som viktig i deres daglige virke. Sanden forklarer:

”LO har ikke den politiske kanalen inn i EU-systemet, på samme måte som vi har i Norge. Siden Norge ikke er medlem av unionen, mangler vi denne. Det vi derimot har, er den faglige kanalen til EU-systemet, og den går gjennom ETUC” (intervju 24.01.2011).

Når LO ønsker å fremme sine synspunkter i bestemt sak er det derfor viktig å få gehør for sine synspunkter internt i ETUC. Hvis LO har særinteresser som angår Norge spesielt, står ifølge Sanden kampen først i ETUC. ”Får vi gjennomslag her og ETUC absorberer våre synspunkter, er mye gjort. Ellers trenger vi ikke noe hjelp av ETUC i de større sakene som angår hele Europa, og da gir vi vår støtte til synspunktene som de fronter” (intervju 24.01.2011). Sanden peker videre på at den europeiske fagbevegelsen har samsvarende interesser i de fleste saker som gjelder arbeidsrett.

”Med unntak av noen få saker hvor det er skillelinjer mellom Nord- og Sør-Europa, er det konsensus om hva som er best for den europeiske fagbevegelsen. Derfor vil nok ikke LOs synspunkter være synlige i den forstand at vi kan peke på noe konkret som vi har fått til. Det er bare unntaksvis at vi har frontet særinteresser i ETUC” (intervju med Knut Arne Sanden, 24.01.2011).

Sanden eksemplifiserer dette med tre konkrete saker fra 90-tallet, som han karakteriserer som LOs suksesshistorier i Brussel hvor de klarte å få ETUC til å adoptere særnorske standpunkter. Disse var EUs straffetoll på laks, gassmarkedsdirektivet og direktivet som skulle regulere arbeidstid offshore. ”Når det gjaldt laksesaken klarte vi å hoste opp en forskningsrapport som viste at 20.000 arbeidere i EU-området levde av å foredle norsk laks. Da ble våre synspunkter raskt tatt til følge av ETUC” (intervju Knut Arne Sanden, 24.01.2011). LO brukte den samme fremgangsmåten også i de andre sakene.

”ETUC hadde heller ikke her noen spesielle synspunkter rundt disse, og da vi kom med et dokument og sa at «dette er vår holdning», så ble våre synspunkter

raskt adoptert av ETUC. Disse sakene illustrerer at de få gangene vi kjører hardt på en særnorsk sak, så er veldig mye gjort dersom vi vinner frem i ETUC. Deretter er det de som fronter vår argumentasjon ovenfor EU-institusjonene” (intervju med Knut Arne Sanden, 24.01.2011).

Sanden gjør et poeng av at han ikke ser på LO i Brussel som en lobbyaktør, men mer som en representant. Han forteller at han reagerte da han ble intervjuet i forbindelse med Europautredningen, fordi intervjueren etter hans mening i for stor grad fokuserte på LOs lobbyvirksomhet. ”Dette med at vi driver lobbyisme er et bilde jeg prøver å tone ned, for det er ikke det vi gjør” (intervju 24.01.2011). Sanden henviser til at det er informasjonsarbeidet som er deres viktigste oppgave i Brussel. Han mener hvordan man ser på LOs arbeid i Brussel er et spørsmål om definisjoner. ”Selv mener jeg at en lobbyist er en som prøver å påvirke en konkret beslutning, og det finnes ikke mange eksempler der vi har gått inn og gjort dette” (intervju med Knut Arne Sanden, 24.01.2011).

6.1.2) Tilgang

LO oppgir at de svært sjelden møter representanter fra EU-institusjonene for å diskutere konkrete saker (intervju med Knut Arne Sanden, 24.01.2011). Det er flere grunner til hvorfor ikke LO benytter seg av strategien direkte påvirkning opp mot EU-institusjonene, og en av disse kan delvis forklares med tilgangsvariabelen. LO i Brussel oppgir at de føler de har vanskeligere for å få tilgang til institusjonene, enn sine søsterorganisasjoner i ETUC (intervju med Knut Arne Sanden, 24.01.2011).

”De andre medlemsorganisasjonene i ETUC drar nytte av formannskapsmodellen til Ministerrådet. Når deres eget land har formannskapet, får de være med på møter med Kommisjonen, europaparlamentarikere eller eksempelvis medlemslandenes arbeidsministre. Vi som kommer fra et land som ikke er med i EU har ikke denne muligheten, og kommer derfor ikke like tett på kontaktene. Det er en konsekvens av utenforskapet” (intervju med Knut Arne Sanden, 24.01.2011).

Rådgiver Robert Hansen forklarer at dette er noe av årsaken til at LO finner det formålstjenelig og rasjonelt å la ETUC ta seg av kontakten med EU-institusjonene. ”Man får ikke det samme nettverket som de fra medlemslandene får. Det er i alle fall mye vanskeligere

å opprettholde det” (intervju med Robert Hansen, 24.01.2011). Å ta korte, uoffisielle telefonsamtaler til personell i institusjonene oppleves også som vanskelig for LOs ansatte i Brussel. ”En fra dansk LO kan ta en rask telefon til en landsmann i Parlamentet, og få vite hvem han bør snakke med om en gitt sak. Denne muligheten har ikke vi” (intervju med Robert Hansen, 24.01.2011). Derfor mener Hansen det er mer naturlig for LO å velge å påvirke gjennom paraplyorganisasjonen. ”Det er jo her linken til EU-systemet er for vår del, som norsk organisasjon” (intervju 24.01.2011).

Flere interesseaktører i dette studiet oppgir at de finner det utfordrende å ta uformell kontakt med EU-institusjonene grunnet mangelen på norsk representasjon i disse. Fra Kommisjonen bekreftes det at personellet ofte blir kontaktet av sine egne landsmenn. Editha Drainseikaite i Kommisjonens generaldirektoratet for miljø, oppgir at hun ofte blir kontaktet av personer fra Litauen. ”Det er der jeg har mitt gamle nettverk, så jeg får ganske mange forespørsler fra bekjente derfra. Som regel kan jeg hjelpe de med å finne riktige kontaktpersoner og gi dem bakgrunnsinformasjon om en sak” (intervju med Editha Drainseikaite, 27.01.2011). Arthur Forbes i generaldirektoratet for det indre marked opplyser følgende:

”Det er nok riktig at interesseaktørene kontakter sine egne landsmenn av språklige og kulturelle årsaker. Selv er jeg fra Irland, og blir ofte kontaktet av irer. Jeg har en italiensk kollega i min avdeling som stadig blir kontakt av interesseaktører fra Italia, fordi de foretrekker å snakke italiensk” (intervju med Arthur Forbes, 27.01.2011).

Norske interesseaktører fikk imidlertid i 2010 én norsk kontakt høyt oppe i Kommisjonshierarkiet. Georg Riekeles⁹, medlem av kommissær for det indre marked Michel Barniers kabinett, svarer: ”Etter hvert som det er blitt kjent at det jobber en nordmann i kommissærens kabinett, opplever jeg at pågangen fra norske interesseaktører er økende” (intervju med Georg Riekeles, 28.01.2011).

⁹ Georg Riekeles er eneste nordmann som jobber i en høyere stilling i Kommisjonen. Riekeles, som har jobbet som Michel Barniers politiske rådgiver i en årrekke i det franske utenriksdepartementet og landbruksdepartementet, trengte spesialgodkjenning av Kommisjonens president José Manuel Barroso før han kunne tiltre stillingen i Barniers kabinett, da sistnevnte forlot fransk politikk i februar 2010. Dette fordi det i utgangspunktet er kun borgere fra EU-land som kan ansattes i Kommisjonen (Intervju med Georg Riekeles, 28.01.2011).

Også to representanter i Europaparlamentet oppgir at det er vanlig at interesseaktører kontakter sine egne lands representanter (intervju med Rafael Trzakowski, 25.01.2011 og intervju med Marit Paulsen, 27.01.2011). Polske Rafael Trzakowski er valgt fra den regionale valgkretsen Warszawa. Han forklarer: "Hvis et selskap fra Warszawa ringer meg og sier de har et problem som de trenger hjelp med, er det naturlig for meg å se på saken fordi valgkretsen er viktig for meg" (intervju med Rafael Trzakowski, 25.01.2011). Europaparlamentarikeren legger til at hvis et selskap eller en interesseaktør ikke er fra Warszawa skal det mye til for at han engasjerer seg i den aktuelle saken, dersom saken angår noe som ikke berører hans daglige arbeidsområder i Europaparlamentet.

"Jeg gir kun tilgang til interesseaktører som er relevante for komiteene jeg sitter i, og som har relevant informasjon å bidra med. Det er utelukkende folk hjemmefra som ville få meg interessert i noe jeg egentlig ikke er interessert i" (intervju med Rafael Traskowski, 25.01.2011).

Selv om altså LO oppgir at de føler det er vanskeligere å ta kontakt med EU-institusjonene enn sine kollegaer i ETUC, opplyses de imidlertid at de har noen faste kontakter i EU-institusjonene som de av og til bruker når de søker sensitiv eller konfidensiell informasjon (intervju med Knut Arne Sanden, 24.01.2011). Som regel er det skandinaviske og nordeuropeiske europaparlamentarikere som blir kontaktet av LO. Ifølge Knut Arne Sanden har dette hovedsakelig språklige og kulturelle årsaker.

"Vi har jo flest felles referansepunkter med de nordeuropeiske landene. Vi har vanskelig for å gå over elven Seinen, for å si det sånn. Det er jo slik at det er enklest for oss å kontakte representanter fra de skandinaviske og nordeuropeiske landene, og da de politikerne som står nærmest oss politisk. Av og til går vi også gjennom svensk og dansk LO, da disse har et bredere kontaktnett enn oss. Om ikke annet kan de hjelpe oss videre med hvem vi skal snakke med" (intervju med Knut Arne Sanden, 24.01.2011).

6.1.3) Interne beslutningsprosedyrer

LO er en medlemsbasert og demokratisk organisasjon bygget opp av 21 fagforbund med til sammen over 860.000 medlemmer (LO 2011). Organisasjonshierarkiet er lagdelt som en føderasjon, og er således mindre fleksibel i forhold til den nye typen ikke-medlemsbaserte

profesjonelt styrte organisasjoner som har oppstått de siste tiårene. Dette kommer til uttrykk i måten LO opererer på i Brussel. ”Vi som sitter her i Brussel er ikke valgt på noen måte. Vi er satt her for å gjøre en jobb på vegne av de som sitter hjemme, og kan ikke ramle rundt her nede uten fullmakter og mene ting i hytt og pine” (intervju med Knut Arne Sanden, 24.01.2011). Han og rådgiver Robert Hansen trenger derfor mandat hjemmefra når de skal uttrykke LOs standpunkter i ETUC.

”Jeg pleier å tegne jeg et bilde av oss som soldater ute i felten, hvis oppgave er å sende hjem informasjon til generalstaben. Da er det de som legger taktikken og som vedtar politikken. Men så er vi ikke bare ute i felten for å rekognosere, for vi er også frontsoldater. Vi skal være her for å forsvare LO-medlemmenes interesser, og kan derfor få ordre hjemmefra om å gå på et gitt møte eller fronte et visst standpunkt i ETUC” (intervju med Knut Arne Sanden, 24.01.2011).

Dette er ikke det eneste tegnet på at LOs organisasjonsstruktur legger opp til at beslutningene tas sentralt hjemme i Norge. ETUC er delt inn i flere ulike fagkomiteer, hvor de tre norske arbeidstakerorganisasjonene Unio, YS og LO deler den norske plassen i hver komité mellom seg. Sanden opplyser at ingen av LOs to representanter i Brussel sitter i disse komiteene. ”De er besatt av folk fra den sentrale organisasjonen, som vi jobber med å sluse inn i komiteene” (intervju 24.01.2011).

6.1.4) Motivasjon

LO etablerte seg i Brussel da EØS-avtalen trådte i kraft i 1991. Distriktssekretær Sanden oppgir at hovedårsaken til at LO er representert i Brussel er for å få informasjon om prosesser i EU på et tidligst mulig stadium. ”Vi ser på oss selv som sporhunder. Vi leter etter udetonerte bomber i omfattende dokumenter, og sørger for å få de transportert til Norge. Så får de eventuelt detonere hjemme” (intervju 24.01.2011). På spørsmål om denne jobben ikke like gjerne kunne vært gjort hjemmefra, svarer Sanden følgende:

”Det kan man jo diskutere. Men tilleggsverdien for oss, som vi trenger for å forsvare vår tilstedeværelse i Brussel, er at vi kan gjøre vurderinger av det som skjer her og sette det i sammenheng. EU-prosesser tar lang tid. Husk at det tar gjerne tre til fem år før et direktiv blir vedtatt. I løpet av denne tiden kommer det rennende inn med endrings- og kompromissforslag. Da er det greit å kunne

huske hvordan det første forslaget fra Kommisjonen så ut for å kunne se hvor prosessen går videre. Dette er vi i Norge veldig dårlige på, og selv bruker jeg mye tid på å forklare til de hjemme hvordan beslutningsprosessen i EU fungerer” (intervju med Knut Arne Sanden, 24.01.2011).

LOs Brussel-kontor snapper ifølge Sanden ofte opp viktige saker flere år før de når den norske offentligheten. ”Når det dukker opp i Norge, er prosessen som regel avsluttet. Da er det jo for sent å gjøre noe med det. Vi prøver også å si fra om de direktivene som kommer i så god tid som mulig, slik at eksempelvis næringslivet hjemme rekker å omstille seg i tide” (intervju med Knut Arne Sanden, 24.01.2011). Det er også en bevisst handling at LO valgte å lokalisere sitt kontor i samme bygning som ETUC.

”ETUC-huset er et faglig fyrtårn eller en kraftstasjon, nesten som FAFO. Det er mye konferanser og møter her, og vi trenger nesten bare å ta en tur på toalettet for å treffe noen som kan gi viktig informasjon som de hjemme ikke har tilgang til. Brussel er en stor informasjonsbørs, og det er veldig praktisk for oss å sitte midt i informasjonsflyten” (intervju med Knut Arne Sanden, 24. januar 2011).

6.1.5) Ressurser

LOs Brussel-kontor har to ansatte, og har i størstedelen av sine 20 år kun vært bemannet med én person, som har vært Knut Arne Sanden. Sanden er åpen på at kontoret har små ressurser. Ofte må det prioriteres hardt på hvilke prosesser som det skal holdes fokus på. ”For tiden konsentrerer vi oss om å følge med på hva som skjer i Parlamentet” (intervju 24.01.2011). Rådgiver Robert Hansen legger til at LO-leder Roar Flaaten har vært opptatt av å styrke LOs europeiske arbeid. ”Det er noe han har brakt med seg inn i ledelsen etter han tok over. Så får vi se hva som kommer ut av det på sikt” (intervju med Robert Hansen, 24.01.2011). De to LO-representantene ville under intervjuet ikke opplyse hvor stort budsjett de får tilgodesett fra ledelsen i Norge. Ifølge Kommisjonens interesseregister oppgav imidlertid LO i forkant av regnskapsåret 2008 at de regnet med å bruke mellom 150.000-200.000 euro på å representere LOs interesser opp mot EU-systemet.¹⁰ Det utgjør mellom 1,2 og 1,6 millioner kroner. ”Men

¹⁰ Det er frivillig å registrere seg i Kommisjonens interesseregister, og de som registrerer seg der blir kun bedt om å oppgi hvor mye penger de tror de vil bruke et gitt år. Interesseregister er å finne på internettadressen: <https://webgate.ec.europa.eu/transparency/reggrin/welcome.do>. Hver enkelt interesseaktør må søkes opp manuelt.

den viktigste posten er lønn og husleie. Vi har veldig små driftskostnader” (intervju med Knut Arne Sanden, 24.01.2011).

6.1.6 Oppsummering

LO benytter seg altså av to strategier, passiv lobbyisme i form av å være LO sentralt sin lyttepost i Brussel og indirekte lobbyisme gjennom paraplyorganisasjonen ETUC. Siden LO kun benytter seg av disse to strategiene, er det få variabler jeg kan tilskrive reell forklaringskraft. Men beretningen om LOs engasjement i Brussel er verdifull fordi den kan fortelle oss noe om de strategiene som organisasjonen velger å *ikke* bruker. Det er mulig fordi vi kan studere og sammenlikne variasjonen i forklaringsvariablene i forhold til de interesseaktørene som oppgir at de benytter seg av de strategiene som LO ikke bruker. Når det gjelder tilgangsvariabelen, er tilgangen til EU-institusjonene nærmest ikke-eksisterende, bortsett fra at LO har enkelte kontakter som gir dem informasjon av og til. LO har ellers lite kontakt med institusjonene, og oppgir at de ikke slipper like tett innpå personellet i institusjonene som det tilsvarende arbeidstakerorganisasjoner fra EU-medlemslandene gjør, grunnet Norges utenforskap fra EU. Dette utelukker også muligheten til å påvirke gjennom den nasjonale ruten.

Dette i seg selv er ikke nok til å forklare hvorfor LO kun velger de to strategiene de gjør. En del forklaringskraft kan tilskrives LOs interne beslutningsprosedyrer, som i dette tilfelle manifesteres gjennom at LOs overordnede politikk fastsettes av medlemmene, mens den daglige driften styres fra LO sentralt i Oslo. Det er også personell fra den sentrale organisasjonen som bekler LOs verv i ETUC, samt at det er fra den sentrale ledelsen at LOs representanter i Brussel tar imot ordrer om sine daglige gjøremål. Men viktigere er den sentrale ledelsens behov for informasjon når man skal forklare LOs valg om å prioritere passiv lobbyisme gjennom informasjonsinnsamling i Brussel. LO i Brussel har valgt å lokalisere sine kontorer til ETUCs bygning fordi det er her den ønskede informasjonen er lettest å finne. Dermed er det behovet etter informasjon om hva som rører på seg i EU-systemet som er årsaken til at LO i Brussel høyest prioriterte strategi er passiv lobbyisme gjennom informasjonsinnsamling.

Sammenliknet med de fem andre norske interesseaktørene i denne studien, er det LO som har minst ressurser i form av antall ansatte. LOs Brussel-kontor har to ansatte, og har hatt kun én ansatt i størstedelen av tiden de har vært representert i EU-systemet. Tidsaspektet vil her i seg

selv gjøre det vanskelig for en eller to ansatte å begi seg ut i annen, tidkrevende aktivitet i tillegg til å samle inn den informasjonen som LO sentralt forventer å motta daglig. Ressursvariabelen kan imidlertid ikke brukes for å begrunne hvorfor LO har valgt passiv lobbyisme og påvirkning gjennom paraplyorganisasjon som sine strategier. LO kunne med sine økonomiske muskler bygget opp en stor Brussel-avdelingen dersom de hadde ønsket det. Og det er her vi kommer til motivasjonsvariabelen, som jeg også vil tilskrive forklaringskraft på LOs strategivalg. LO finner det mest formålstjenelig å prøve å påvirke gjennom paraplyorganisasjonen ETUC, som handler samlet og reaktivt på nye forslag og initiativ fra Kommisjonens side. Siden LO og ETUC i hovedsak har sammenfallende interesser, finner ikke LO det hensiktsmessig å benytte seg av noen andre strategier for å påvirke. Også dette kan forklare hvorfor det er den passive lobbyismen som prioriteres høyest, all den tid LOs ledelse hjemme i Norge trenger informasjon når de skal ytre sin mening og jobbe gjennom ETUC.

6.2) Næringslivets hovedorganisasjon (NHO)

NHO etablerte seg i Brussel allerede i 1973, og er dermed den norske interesseaktøren som har vært representert i EU-systemet lengst. NHOs Brussel-avdeling ledes av Trine Radmann. Jeg har intervjuet Katrine Moland Hansen og Ingvill Sjøvold Nilsen, som er henholdsvis EU-faglig medarbeider og informasjonsmedarbeider. Moland Hansen har jobbet ved kontoret i to år, mens Sjøvold Nilsen har vært ansatt i tre år. Intervjuet fant sted i NHO Brussels lokaler onsdag 26. januar 2011.

6.2.1) NHOs strategier

Jeg har i mitt intervju med NHOs representanter i Brussel identifisert tre strategier. Disse er i prioritert rekkefølge 1) indirekte lobbyarbeid gjennom paraplyorganisasjon, 2) passiv lobbyisme og 3) direkte lobbyisme mot EU-institusjonene. NHO driver dermed ikke med koalisjonsbygging eller forsøk på å påvirke Ministerrådet.

NHOs viktigste strategi, og som de også bruker mest tid på, er å påvirke beslutningsprosessen i EU gjennom medlemskapet i paraplyorganisasjonen Business Europe. Paraplyen organiserer 40 nasjonale industri- og handelsforeninger i 34 land, og er dermed arbeidsgiversidens motstykke til ETUC – arbeidstakerforeningenes paraplyorganisasjon. Katrine Moland Hansen forklarer: "Når vi skal prøve å påvirke i en sak, jobber vi først og fremst gjennom Business Europe, dernest mot EU-institusjonene" (intervju 26.01.2011). Hun legger til at jobben med å

samle opp informasjon og sende det til organisasjonen hjemme er noe de prioriterer nest høyest. ”Jobben vår her i Brussel går også ut på å være en lyttepost for NHO hjemme. Den informasjonen vi samler inn sendes til våre medarbeidere sentralt” (intervju 26.01.2011).

NHO prioriterer altså det direkte lobbyarbeidet opp mot EU-institusjonene lavere enn å jobbe gjennom Business Europe og funksjonen som lyttepost gjennom å være NHOs øyner og ører i Brussel (intervju med Katrine Moland Hansen, 26.01.2011). Direkte påvirkningsarbeid er ikke noe NHO Brussel gjør fra dag til dag, men fra sak til sak – når det oppleves som nødvendig. ”Vi har selv levert en del innspill til Kommisjonen og Parlamentet, for eksempel når det gjelder Kommisjonens revidering av regelverket for offentlige anskaffelser” (intervju med Katrine Moland Hansen, 26.01.2011). Moland Hansen forklarer at en del av den direkte lobbyaktiviteten går ut på å fasilitere kontakt og ordne møter mellom NHOs ansatte i Norge og institusjoner og aktører i Brussel, men at NHOs representanter i Brussel også har møter med institusjonene på egenhånd fra tid til annen (intervju 26.01.2011).

6.2.2) Tilgang

NHOs representanter i Brussel sier i likhet med LO at det er en ulempe at de i deres arbeid ikke kan henvende seg til norske representanter i EU-institusjonene. ”Det blir jo mer krevende når vi skal jobbe direkte opp mot institusjonene. Også tilgangen til informasjon blir litt vanskeligere” (intervju med Katrine Moland Hansen, 26.01.2011). Før relevante dokumenter blir sendt ut til norske myndigheter og norske interesseaktører, må det vedtas som EØS-relevant. Dermed får ikke NHO tak i viktig informasjon like tidlig som sine europeiske motparter. ”Det kan være for sent å hente informasjon på den måten dersom man ønsker å påvirke innholdet. Vi jobber for å få informasjonen på et tidligst mulig stadium” (intervju med Katrine Moland Hansen, 26.01.2011). Da blir tilgang i form av nettverk og personlige kontakter inn mot EU-institusjonene et viktig våpen i jakten på å få informasjon tidligst mulig. Dokumentene fra EU-institusjonene kan bestå av utkast til forordninger eller direktiver, eller dreie seg om mulige initiativer fra Kommisjonens side. Av og til består dokumentene av utkast til direktiver og forordninger, og er i utgangspunktet unntatt offentligheten. Denne type informasjon er derfor svært verdifullt for alle interesseaktører i EU-systemet. ”Hvis det da er noe der man er uenig i, så får man gjerne noen uker på seg til å prøve å få inn endringer” (intervju med Katrine Moland Hansen, 26.01.2011).

Når forslagene fra Kommisjonen kommer, får NHO som regel informasjonen gjennom Business Europe-systemet. Moland Hansen forteller at når konsultasjonsrunden begynner, blir som regel Business Europe oppfordret av Kommisjonen til å komme med sine innspill (intervju 26.01.2011). Og det er her NHO har mulighet til å komme med sine standpunkter. Ifølge Moland Hansen foregår det politiske arbeidet i Business Europe i arbeidsgrupper og komiteer.

”Vi har innflytelse i den forstand at vi sitter i disse arbeidsgruppene, og at vi har lederen i én av disse.¹¹ I disse undergruppene bes folk melde seg for å skrive tilsvaret til Kommisjonen. Slik kan NHOs representanter skrive Business Europe sitt tilsvar til Kommisjonen. Forslagene sendes så ut her på bygget [til medlemmene av Business Europe], slik at alle kan spille inn setninger, avsnitt eller andre endringer de ønsker å få inn i Kommisjonens endelige forslag” (intervju med Katrine Moland Hansen, 26. januar 2011)

De gangene NHO føler behov for å jobbe alene opp mot EU-institusjonene, bruker de erfaringer fra saker NHO i Norge har vært engasjert i for å bytte til seg tilgang. Moland Hansen sier at NHO av og til bruker eksempler fra Norge for å vise hvordan dette kan benyttes videre til fordel for det europeiske fellesskapet. Dette gjøres gjennom å vise til saksområder hvor Norge har såkalt ”best practice”, som innebærer at et land har kommet langt innenfor områder som er erklært som satsningsområder av EUs institusjoner (intervju med Katrine Moland Hansen, 26.01.2011). NHO har eksempelvis blant annet presentert norsk ”best-practice” innenfor andel kvinner i styreverv og den norske praksisen for offentlige anskaffelser. ”Når vi da møter Kommisjonen for å snakke om dette, viser vi at vi ønsker å være med å bidra. Da får vi forhåpentligvis noe tilbake i form av at vi blir lyttet til” (intervju med Katrine Moland Hansen, 26. januar 2011). Georg Riekeles i kommissær Michel Barniers kabinett, bekrefter at han har vært i kontakt med NHO angående offentlige anskaffelser, både med NHOs Brussel-kontor og NHOs Arnhild Dordi Gjønnnes, som leder Business Europes utvalg for offentlige anskaffelser (intervju med Georg Riekeles, 28.01.2011).

Ingvill Sjøvold Nilsen sier at argumentasjonen alltid må pakkes inn i en felleseuropeisk retorikk, for at den skal ha effekt på beslutningstakerne i Kommisjonen (intervju

¹¹ Arnhild Dordi Gjønnnes i NHO leder arbeidsgruppen for offentlige anskaffelser i Business Europes komité for det indre marked (Business Europe 2011).

26.01.2011). ”Det er viktig å legge frem synspunktene på en måte som viser at forslaget kan ha positive virkninger for EU og Europa” (intervju med Ingvill Sjøvold Nilsen, 26. januar 2011). En del kontaktpunkter i Kommisjonen og Parlamentet kommer også ”gratis” i form av personer NHOs representanter møter som følge av aktiviteter i regi av Business Europe. ”Når vi sier at vi jobber først og fremst gjennom Business Europe i vår kontakt med institusjonene, betyr det også at vi treffer folk vi kan ta kontakt med igjen senere, når vi jobber på vegne av NHO” (intervju med Katrine Moland Hansen, 26. januar 2011).

Moland Hansen oppgir at deres kontakt med Europaparlamentet stort sett kan dreier seg om å påvirke rapporter som lages i institusjonen.

”Når et forslag når Parlamentet oppnevnes det en rapportør og skyggerapportører. Da kontakter vi gjerne først rapportøren. Hvis vi ikke får gehør da, prøver vi å nå frem til skyggerapportørene. Som regel setter de seg ned for å skrive en rapport sammen, og da er det mulig å påvirke hvis vi har nådd gjennom hos en eller flere av skyggerapportørene” (intervju med Katrine Moland Hansen, 26. januar 2011).

Moland Hansen eksemplifiserer dette med at de i fjor fikk inn en anbefaling i en rapport om EUs forhold til EØS og Sveits. ”Rapporter legger ofte premissene for fremtidige beslutninger, og derfor er dette viktig for oss” (intervju 26.01.2011). I forbindelse med utarbeidelsen av rapporten deltok også NHO i høringen i Parlamentet, hvor de ble invitert til å legge frem sine synspunkter rundt implementeringen av tjenestedirektivet i Norge. NHO Brussel har bedre kontakt med enkelte parlamentarikere enn med andre. ”Det gjelder spesielt svenske og danske parlamentarikere, men også de britiske. Det er ofte slik at de naturlige alliansepartnerne er fra Nord-Europa”, (intervju med Katrine Moland Hansen, 26. januar 2011). På spørsmål om det ligger politiske aspekter til grunn for hvem de kontakter i Europaparlamentet, svarer Moland Hansen følgende:

”Det er mindre ideologisert og politisert enn hjemme, i tillegg til at det er forskjell på de forskjellige partienes posisjoner fra land til land. En fransk sosialdemokrat er ikke det samme som en norsk sosialdemokrat. Men politisk ståsted har selvsagt betydning. Vi kontakter jo ikke noen som vi ikke tror vil være mottakelig for det vi har å si. Men dette er vurderinger som tas fra sak til

sak, og ikke utelukkende basert på politisk ståsted” (intervju med Katrine Moland Hansen, 26. januar 2011).

NHOs oppgir sine muligheter for å få tilgang til Ministerrådet som dårlig (intervju med Katrine Moland Hansen, 26.01.2011). Skal NHOs synspunkter nå dit, må dette gå gjennom paraplyorganisasjonen. ”Det er ufordelaktig at Norge ikke er representert i Rådet. Men våre søsterorganisasjoner i Business Europe kan påvirke institusjonen gjennom å jobbe via sine egne nasjonale regjeringer. Slik kan også våre synspunkter indirekte nå Rådet” (intervju med Katrine Moland Hansen, 26. januar 2011).

6.2.3) Interne beslutningsprosedyrer

NHO er en medlemsstyrt organisasjon, med en hierarkisk lagdelt struktur. Strukturen er bygget opp av to pilarer. Den første består av de 15 regionsforeningene, mens den andre er sammensatt av 21 landsforeninger, som representerer arbeidsgiversiden i ulike sektorer og bransjer (NHO 2011). Det er disse landsforeningene som er den primære tilknytningen til NHO for enkeltbedriftene. Den hierarkiske lagdelingen kommer til uttrykk på flere måter i NHOs Brussel-arbeid. Ifølge Moland Hansen rapporterer NHO Brussel til NHO sentralt. ”Det er NHO sentralt som tar beslutningene om hvilke posisjoner vi skal fronte” (intervju 26.01.2011). Siden det indirekte påvirkningsarbeidet gjennom Business Europe er NHOs viktigste strategi, er det viktig for NHO å påvirke paraplyorganisasjonens posisjon i konkrete saker. Dette gjøres hovedsakelig gjennom arbeidet i hovedkomiteene og arbeidsgruppene. ”Det er i underkomiteene den konkrete politikken utformes” (intervju med Ingvill Sjøvold Nilsen, 26.01.2011). Her deltar som regel ikke NHOs ansatte i Brussel. Disse vervene bekles av personell fra den sentrale NHO-organisasjonen. ”Vi prøver å følge arbeidet i hoved- og underkomiteene, men våre representanter kommer fra NHO i Norge” (intervju med Katrine Moland Hansen, 26.01.2011). Det gjelder også arbeidsgruppen NHO har ledervervet i for tiden.

At det er NHO sentralt som fortløpende tar beslutningene om hvilke posisjoner som skal frontes i Business Europe, forklarer bare delvis informasjonsbehovet i den sentrale organisasjonen. Ifølge Moland Hansen står nemlig EU-spørsmål høyt på agendaen i hele NHO, også i Norge. ”Vi ser EU-arbeidet og det hjemlige arbeidet opp mot myndighetene i Norge i sammenheng. Jobber man for eksempel med transport i Norge, så jobber man også med EUs transportregler. Man kan ikke se det uavhengig av hverandre” (intervju 26.01.2011).

Også når det gjelder den direkte interesserepresentasjonen opp mot EU-institusjonene er de faglige medarbeiderne hjemme i Norge viktige: ”De er helt sentrale i det direkte lobbyarbeidet” (intervju med Katrine Moland Hansen, 26.01.2011). I slike tilfeller fasiliteres kontakten mellom NHOs eksperter sentralt og EU-institusjonene gjerne gjennom NHO Brussels medarbeidere.

6.2.4) Motivasjon

Bakgrunnen for at NHO er representert i Brussel, skyldes EU-områdetets viktighet for norsk økonomi, og særlig ekspertsektoren. Moland Hansen sier NHOs fokus er å jobbe for et helhetlig og felles rammeverk for hele det europeiske næringslivet (intervju 26.01.2011).

”80 prosent av norsk eksport går til EU-landene og 70 prosent av regelverket som påvirker norsk næringsliv lages i EU. Da er det naturlig for oss å prøve å påvirke disse reglene. I hovedsak jobber vi ikke så mye med enkeltsaker, men har fokus på helheten i EUs næringspolitikk. Vi jobber for et forutsigbart, likt og godt rammeverk for næringslivet i Europa. Når det gjelder norske interesser, så har vi en hovedvekt på energipolitikk, siden energisektoren er så viktig for Norge” (intervju med Katrine Moland Hansen, 26.01.2011).

NHO går derfor som regel ikke inn i enkeltsaker hvor rent sektorspesifikke interesser står på spill. Dette overlates til bransjeorganisasjonene, som også kan være representert med eget kontor i Brussel og egne paraplyorganisasjoner på EU-nivå.

”Vi tar for oss den horisontale politikktutforming i EU gjennom å jobbe for at prinsippene om fri flyt av varer, tjenester, personer og kapital etterleveres. Dermed er målet vårt å forhindre regelverk som skaper barrierer i det indre markedet” (intervju med Katrine Moland Hansen, 26.01.2011).

Moland Hansen forteller at NHOs EU-satsing også innebærer å jobbe opp mot norske myndigheter i implementeringsfasen, etter at et EU-direktiv eller forordning har blitt vedtatt som EØS-relevant (intervju 26.01.2011).

6.2.5) Ressurser

Katrine Moland Hansen og Ingvill Sjøvold Nilsen ønsker ikke å opplyse om hvor stort budsjett de opererer med. I Kommisjonens interesseregister har imidlertid NHO oppgitt at deres kontor i Brussel har et budsjett på omtrent 500.000 euro i 2010.¹² Dette tilsvarer 4 millioner kroner, og inkluderer ikke medlemskapskontigenten i Business Europe. NHO Brussel har fire ansatte, hvor to ble ansatt som nyutdannede statsvitere for to-tre år siden, mens leder og nestleder har lang arbeidserfaring fra Brussel (intervju med Katrine Moland Hansen og Ingvill Sjøvold Nilsen, 26.01.2011).

6.2.6) Oppsummering

NHO Brussels viktigste strategi er å påvirke EUs beslutningsprosess indirekte gjennom sitt medlemskap i Business Europe. Etter min mening har tilgangsvariabelen forklaringskraft av flere grunner. For det første finner NHO at det er lett å spille inn synspunkter til Business Europe, og deretter få dem tatt opp i paraplyorganisasjonens posisjon og utspill overfor EU-institusjonene. Dernest virker det som NHO gjennom sin deltakelse i Business Europes arbeidsgrupper, og deres lederverv i én av disse, kan ha en viss påvirkning på paraplyorganisasjonens politikk. Til sist gir også arbeidet gjennom Business Europe verdifullt nettverk og kontakter i EU-institusjonene, kontakter de kan oppsøke når NHO velger å gå alene til institusjonene. Det kan derfor konkluderes med at NHO får stort utbytte av å gi høyeste prioritering til arbeidet i paraplyorganisasjonen.

Interne beslutningsprosedyrer-variabelen har etter min mening også forklaringskraft på NHOs strategivalg. Store deler av arbeidet i Business Europe og NHOs direkte påvirkningsarbeid opp mot EU-institusjonene gjøres av fagekspertter fra den sentrale organisasjonen hjemme. Videre avgjøres NHOs prioriteringer og handlingsmønster i Brussel av NHO sentralt. Disse momentene gjør det nødvendig å holde hele den hjemlige organisasjonen oppdatert med ferskest mulig informasjon fra hele EU-systemet, noe som kan forklare hvorfor NHO gir passiv lobbyisme gjennom informasjonsinnsamling høy prioritet. Når det gjelder motivasjonsvariabelen, er den relevant i den forstand at NHO agerer reaktivt på aktivitet i Kommisjonen, som er den utløsende årsak til en gitt handling fra NHOs side. Dette gjør det naturlig å arbeide gjennom Business Europe, som har samme mål som NHO – å påvirke EUs helhetlige næringspolitikk, og ikke å påvirke i enkeltsaker innenfor en gitt sektor. Har man

¹² Opplysningene kan sjekkes ved å søke på NHO i Kommisjonens interesseregister på internettadressen: <https://webgate.ec.europa.eu/transparency/regrin/welcome.do>

som målsetning å påvirke EUs næringspolitikk, vil det da være naturlig å jobbe gjennom en paraplyorganisasjon på EU-nivå, fremfor å prøve å påvirke EUs politikk på egen hånd. Ressursvariabelen virker ikke relevant for å forklare hvorfor NHO velger de strategiene de bruker.

6.3) Bellona

Bellona Europa etablerte seg i Brussel i 1996, og har de siste årene vært ledet av Eivind Hoff. Jeg intervjuet Hoff i Bellonas lokaler i Brussel tirsdag 25. januar 2011.

6.3.1) Bellonas strategier

Jeg har funnet at Bellona benytter seg av tre identifiserbare strategier. Disse er i prioritert rekkefølge 1) direkte lobbyisme, 2) indirekte lobbyisme gjennom koalisjoner og 3) indirekte lobbyisme gjennom paraplyorganisasjon. Bellona prøver dermed ikke å påvirke Ministerrådet og driver heller ikke med passiv lobbyisme gjennom informasjonsinnsamling.

På spørsmål sier Eivind Hoff at det viktigste de gjør i Brussel er det direkte lobbyarbeidet opp mot EU-institusjonene (intervju 25.01.2011). Ifølge han begynner de å jobbe opp mot Kommisjonen mens institusjonen forbereder et forslag. Etter forslaget er fremmet og sendt videre til Europaparlamentet, skifter Bellona fokus hit. Men det er likevel ikke det direkte lobbyarbeidet i Brussel som er den mest tidkrevende for miljøorganisasjonen. Ifølge Hoff er det er nemlig det indirekte lobbyarbeidet rettet mot å bygge koalisjoner som tar mest kapasitet i form av tidsbruk. "Lobbyisme er litt som et isfjell. Vi bruker ti prosent av tiden vår på å jobbe direkte opp mot EU-institusjonene, mens 90 prosent av tiden går med til å bygge koalisjoner" (intervju 25.01.2011).

For nisjeorganisasjonen Bellona er det viktig å danne allianser og koalisjoner sammen med andre miljøorganisasjoner og det som Hoff omtaler som den progressive delen av industrien. Med dette menes de konstellasjonene av industriaktører som er villige til å ta i bruk CO2-håndteringsteknologi eller å prøve ut løsninger som baserer seg på fornybare energikilder. Hvem Bellona forsøker å bygge koalisjoner sammen med avhenger av sak, men miljøorganisasjonen jobber aktivt for å få koalisjonene så brede som mulig (intervju med Eivind Hoff, 25.01.2011). Disse prosessene kan være langvarige, og preget av intense forhandlinger for å finne en felles plattform som alle koalisjonspartnerne kan bli enige om. "Når vi til slutt har funnet en felles posisjon, kan vi da gå sammen til Kommisjonen og

Parlamentet, og si «Selv om vi er uenige i mye, så er vi enige om akkurat dette». Da skal det mye til for at forslaget vårt ikke blir godtatt” (intervju med Eivind Hoff, 25.01.2011).

Arthur Forbes i Kommissjonens generaldirektoratet for det indre marked bekrefter at Kommissjonen alltid tar godt i mot forslag fra slike koalisjoner. ”Store koalisjoner som går på tvers av sektorer og som inkluderer selskaper, NGO-er og foreninger, er noe som er velkomment hos oss. Posisjonene og standpunktene til slike koalisjoner er noe vi vil ilegge svært stor tyngde” (intervju med Arthur Forbes, 27.01.2011). Han eksemplifiserer med å vise til de gangene paraplyorganisasjonene til arbeidsgiversiden og arbeidstakerne, henholdsvis Business Europe og ETUC, har blitt enige om kompromisser innenfor arbeidsrett. ”Det er så stort og så sjeldent at vi vil omtrent bare stemple og godkjenne det” (intervju med Arthur Forbes, 27.01.2011).

Å jobbe indirekte gjennom paraplyorganisasjonen er Bellonas tredje og minst viktige strategi. Bellona er med i European Environment Bureau (EEB), den største EU-paraplyen for miljøorganisasjoner. Når Bellona jobber innenfor EEB, er målet å påvirke paraplyorganisasjonens posisjon i en gitt sak. Hvis dette lykkes, vil da EEBs egne representanter tale det som i utgangspunktet var Bellonas posisjon ovenfor beslutningstakerne i EU-institusjonene (intervju med Eivind Hoff, 25.01.2010). Ifølge Hoff er imidlertid medlemskapet i EEB mindre viktig enn det påvirkningsarbeidet de selv driver opp mot EU-institusjonene. ”Vi jobber med EEB i mindretallet av sakene vi er engasjert innenfor. Når det er sagt, så vil ofte de sakene vi fokuserer på å jobbe alene i også ha en EEB-dimensjon” (intervju 25.01.2011). I omfattende og tidkrevende saker vil Bellona kombinere alle strategiene de har til rådighet for å gjøre sine interesser hørt. Da prosessen rundt industriutslippsdirektivet fra 2010 begynte å nærme seg slutten, ble det nødvendig for Bellona å forsøke å endre posisjonen til EEB.

”Forslaget fra Kommissjonen inneholdt en uheldig formulering. Den var uheldig i den forstand at den kunne tolkes dit hen at siden vi allerede hadde et kvotehandelssystem for klimagasser, så kunne ikke enkeltland dobbeltregulere de samme utslippene. Dette ville innebære at enkeltland ikke kunne sette mer ambisiøse utslippsmål enn EU selv, og at hele Europa måtte følge målkravene om CO2-utslipp som ble satt av kvotehandelssystemet. Denne setningen ville vi bli kvitt” (intervju med Eivind Hoff, 25.01.2011).

Samtidig vegret EEB seg mot å engasjere seg for å få denne formuleringen bort. Årsaken var ifølge Hoff at EEB fryktet at en slik endring ville åpne en Pandoras eske av endringsforslag fra den minst progressive delen av industrien, da dette ville innebære en forrykkelse av Kommisjonens kompromissforslag (intervju med Eivind Hoff, 25.01.2011). Bellona presset likevel på sammen med World Wildlife Fund (WWF) for å få EEB til å endre standpunkt. Resultatet illustrerer hvorfor medlemskap og innflytelse i paraplyorganisasjonen også er viktig for Bellona:

”Dette ønsket vi for å nå våre mål om at enkeltland i EU-området kan gå foran med gode eksempler, for eksempel gjennom å forby kullkraftverk uten CO₂-håndtering. I denne situasjonen var det viktig for oss å komme med et forslag som både vi og EEB kunne være fornøyde med. Løsningen ble at vi kom med et kompromissforslag til EEB, som innebar at de tok til seg vårt standpunkt om å få vekk formuleringen i Kommisjonens opprinnelige forslag. Etter dette ble vårt synspunkt frontet av EEB overfor Europaparlamentet og Ministerrådet, og fikk flertall i begge institusjonene” (intervju med Eivind Hoff, 25.01.2011).

Hoff sier det er en utfordring å være norsk når man skal påvirke EUs beslutningsprosess gjennom Ministerrådet.

”Det er vanskeligere å være norsk. Når det er sagt, så er Rådet vanskelig å nå for alle. Det er tradisjonelt sett Rådet som er konservative og holder igjen i miljøspørsmål. Men det er klart; Hadde Norge vært med i EU så hadde vi hatt innflytelse på Norges posisjoner i Rådet” (intervju med Eivind Hoff, 25.01.2011).

Bellona Europa jobber for tiden med å skaffe seg kapasitet til å drive lobbyvirksomhet mot Ministerrådet via den nasjonale ruten. Dette skal gjøres mulig gjennom å etablere en avdeling i Polen. Hensikten er å bruke dette som en inngangsport inn mot Ministerrådet. ”Når dette er oppe og kjører, skal vi blant annet jobbe for å påvirke Rådets beslutninger gjennom å påvirke den polske regjeringens standpunkter” (intervju med Eivind Hoff, 25.01.2011).

6.3.2) Tilgang

Eivind Hoff opplever at Bellona har god tilgang til Kommisjonen, og at de blir inkludert i Kommisjonens konsultasjonsrunder som alle andre (intervju 25.01.2011). Han sier at Bellonas viktigste virkemiddel for å få tilgang til EU-institusjonene er faktakunnskap:

”Derfor er det veldig viktig for oss å skrive rapporter. I tillegg opplever vi at både EU-institusjonene, spesielt Kommisjonen, men også andre organisasjoner er veldig interesserte i å høre om våre erfaringer fra Norge. Eksempelvis er CO2-håndtering et satsningsområde for den norske regjeringen. Vi har jobbet med CO2-håndtering siden 1992, og er kanskje den miljøorganisasjonen som har jobbet lengst med dette. Da er det mange som er interesserte i å høre våre perspektiver, samt hvordan utviklingen rundt dette går hjemme i Norge” (intervju med Eivind Hoff, 25.01.2011).

Det er altså innenfor slike norske satsningsområder at en norsk miljøorganisasjon som Bellona sitter med ekspertkunnskap som Kommisjonen, europaparlamentarikere og andre interesseaktører er interessert i. ”Det samme gjelder olje og shipping. Da er vår erfaring et pluss, som gjør oss mer interessante å snakke med” (intervju med Eivind Hoff, 25.01.2011). Hoff opplyser at de fleste møtene med Kommisjonens representanter finner sted på initiativ fra Bellona selv.

Ifølge Hoff er det vanskelig å få tilgang til Kommisjonens øverste nivåer: ”Hvis vi vil møte en kommissær eller en generaldirektør, så får vi kun tilgang hvis Frederic Hauge [Bellonas leder] stiller for oss. Selv har jeg mest kontakt med Kommisjonen på saksbehandlernivå” (intervju 25.01.2011). Han mener imidlertid ikke det er et problem at Bellonas ansatte i Brussel ikke har tilgang til representanter høyere opp i hierarkiet.

”Det er veldig viktig å ha kontakt med saksbehandlerne fra start til slutt mens en sak er inne til behandling i Kommisjonen. Det er de som legger føringene og premissene for alt som skjer. Det gjelder også sekretærer, og alle andre som jobber for Kommisjonen. De er kjempeviktige å ha god kontakt med, og da så tidlig som mulig i en prosess. Trikset er å få komme med sine innspill i god tid før det formelle direktivforslaget kommer” (intervju med Eivind Hoff, 25.01.2011).

Hoff sier at det på bakgrunn av dette er nødvendig med et stort og omfattende nettverk i Kommissjonen. Det gjør det enklere å ta uformelle telefoner for å få informasjon eller møter med Kommissjonens representanter. ”Hvis vi kontakter noen vi har et etablert arbeidsforhold til fra før blir det også lettere å få tilgang, selv om vi ikke nødvendigvis har noe ny fakta å presentere for dem på det gitte tidspunktet” (intervju med Eivind Hoff, 25.01.2011).

Det er flere ting som indikerer at Bellona er en såkalt innsider i Kommissjonssystemet. Bellona sitter i to av Kommissjonens teknologiplattformer; Zero Emission Platform (ZEP) og European Biofuels Technology Platform (EBTP). Teknologiplattformene ble utviklet på midten av 2000-tallet for å hjelpe EU med å oppnå Barcelona-avtalens mål om at 3 prosent av EUs BNP skal anvendes til forskning og utvikling (SINTEF 2006). I plattformene sitter industriens organisasjoner, akademiske miljøer og NGO-er. Bellona ble invitert til å sitte i ZEP i 2005, ifølge Hoff grunnet sin lange erfaring med CO₂-håndteringsspørsmål (intervju 25.01.2011). Da det åpnet seg en plass i EBTP i 2009, ble Bellona også da invitert til å delta, og sitter nå i styret som den eneste NGO-en. Mens Bellona tidligere har fått komme til orde i forbindelse med Kommissjonens konsultasjonfase, har vervene i plattformene ført til nye muligheter for å påvirke EU-politikk. Ifølge Hoff begynner en direktivprosess med at Kommissjonen først publiserer en hvitebok, som går ut på høring til alle organisasjonene som har meldt sin interesse innenfor det aktuelle feltet (intervju 25.01.2011). Denne hviteboken inneholder en redegjørelse rundt en problemstilling, som Kommissjonen ønsker å gjøre noe med gjennom et nytt direktiv. Ofte inneholder den løsere spørsmål til interesseaktørene, som de kan gi tilbakemelding på. Ifølge Hoff utøver Bellona innflytelse gjennom plattformene på flere måter:

”Kommissjonen har satt de opp for å få råd. Det er ikke slik at Kommissjonen sitter i sitt elfenbenstårn og lager hvitebok av seg selv. Mens teknologiplattformene ikke har så stor rolle senere i beslutningsprosessen, er de veldig viktige i startfasen, fordi de fungerer som en arena for innspill *før* den forberedende fasen i Kommissjonen. De må jo få innspill til hva de faktisk skal bry seg med, og det får de gjennom disse plattformene. Plattformene kommer også med innspill til hvordan man skal bruke forsknings- og utviklingsmidlene som disponeres gjennom EU-systemet. Det er snakk om veldig mye penger, og hvordan disse pengene brukes er av stor betydning for oss” (intervju med Eivind Hoff, 25.01.2011).

To av informantene jeg har intervjuet i Kommissjonen, bekrefter at disse teknologiplattformene av Kommissjonen ansees som svært nyttige for å få ideer og informasjon. ”Vi har enkelte interesseaktører med privilegert tilgang, som er nyttige for oss. Det kan være NGO-er, tenketanker, eller andre representanter fra sivilsamfunnet” (intervju med Margaritis Schinas, 25.01.2011). Nathalie Berger, nestleder i generaldirektoratets for det indre markeds enhet for politikkutvikling og markedskoordinasjon, legger til at teknologiplattformene er svært nyttige innenfor de sektorene de tilhører. Berger sier disse er bredt sammensatt, og inkluderer representanter fra sivilsamfunnet, industrien, NGO-er, forskere, akademikere og journalister (intervju 26.01.2011). ”Det gjør at vi kan eksempelvis bruke dem til å teste ut forslag, og få vite litt om deres ønsker og preferanser” (intervju med Nathalie Berger, 26.01.2011).

Når Kommissjonens direktivforslag er vedtatt av kollegiet av kommissærer, går det videre til Europaparlamentet og Ministerrådet for avstemming. Selv om det er det samme bytteforholdet mellom fakta og tilgang, er det noen europaparlamentarikere det er mer naturlig for Bellona å ta kontakt med enn andre:

”Våre beste venner i Parlamentet tilhører de liberale og de grønne partigruppene, og de kommer gjerne fra Storbritannia, Tyskland, Finland og Sverige. Vi prøver også å jobbe med grønt innstilte parlamentarikere fra sosialistene og EPP [European Peoples Party]” (intervju med Eivind Hoff, 25.01.2011).

6.3.3) Interne beslutningsprosedyrer

Bellona er en liten organisasjon, med en profesjonalisert ledelse med mye konsentrert makt og har en ikke-hierarkisk struktur uten lagdeling. Dette er noe organisasjonen opplever som en fordel i sitt lobbyarbeid. Eivind Hoff forteller at Bellona frem til 2008 jobbet med å stable på beina en koalisjon av industriaktører for å få på plass en subsidieordning for CO₂-håndtering på eksempelvis kullkraftverk eller sementfabrikker (intervju 25.01.2011). Ifølge Hoff er ordningen nå verdt drøye fire milliarder euro. Han er usikker på om dette hadde vært mulig å ta initiativ til en slik koalisjon hvis Bellona ikke hadde vært en liten, profesjonelt drevet organisasjon.

”For at vi skulle få i stand et kompromiss som alle i koalisjonen kunne leve med, var det svært viktig for oss at vi hadde et fullstendig handlingsrom vi kunne bevege oss innenfor til enhver tid. Vi så at de organisasjonene med representanter uten fullt mandat fra ledelsen hjemme rett og slett ble for trege til å reagere effektivt når det kom nye utviklinger. For å være en effektiv lobbyist må man være fleksibel og ha handlingsrom til å snu seg raskt når ting endrer seg. Det er selvsagt lett for oss å tenke slik, siden vi ikke er en medlemsbasert organisasjon. Det er en stor vesensforskjell på oss og eksempelvis LO, NHO, eller liknende aktører som må vente lengre på å få mandat fra Oslo i en gitt sak” (intervju med Eivind Hoff, 25.01.2011).

6.3.4) Motivasjon

Bellona fyller en bestemt nisje innenfor universet av miljøorganisasjoner i EU-systemet. Bellona er en partiuavhengig og næringsvennlig organisasjon, som fokuserer på å danne konsensus og koalisjoner med deler av industrien. Ifølge Hoff er Bellonas fokus å gjøre det enklere og mer lukrativt for industriaktører å utvikle miljøvennlige løsninger (intervju 25.01.2011). På spørsmål om hvorfor Bellona valgte å etablere seg i Brussel, svarer Hoff:

”Vi fyller en nisje som få andre fyller. Vi er her i Brussel fordi vi ønsker å gjennomføre de sakene som EEB ikke vil ta stilling til, eller som de ikke har kapasitet til å jobbe med. Vi ønsker ikke å være her for å drive med det samme som EEB. Da hadde vi ikke trengt å være her” (intervju 25.01.2011).

Innbakt i denne motivasjonen ligger en proaktiv holdning til det å drive lobbyarbeid, da Bellona jobber for å få Kommisjonen til å ta initiativ til nye direktiver og forordninger på miljøsidan. Denne motivasjonen kan forklare at Bellona jobber for å bygge koalisjoner på tvers av sektorer og interesser.

En annen grunn til at Bellona har valgt å være representert i EU-systemet, er for å kunne bruke informasjonstilsiget i Brussel og kontorets kompetanse mot den norske regjeringen. På denne måten prøver Bellona å endre norsk lovverk gjennom EU, gjennom å gå proaktivt ut for å bruke EU-systemet mot den norske staten. Den norske regjeringen forsøker ifølge Hoff til tider å vri seg unna enkelte reguleringer og direktiv vedtatt i EU-systemet. ”Når regjeringen da sier at de ikke tror at noe er EØS-relevant, så kan vi slå i bordet og si at «Nei, dette er

tull»” (intervju med Eivind Hoff, 25.01.2011). Hoff eksemplifiserer dette med implementeringen av fornybardirektivet som ble vedtatt i 2008, hvor den norske staten har forsøkt å kjøpslå med Kommisjonen.

”Staten prøver å «prute», i den forstand at de ønsker at Kommisjonen skal ta hensyn til den eksisterende vannkraftutbyggingen i Norge. Vi mener Norge må være mer ambisiøse, og vi har derfor kartlagt hva som er mulig av fornybarutbygging i landet innen 2020. Dette har vi så spilt inn til Kommisjonen, slik at de kan bruke denne informasjonen mot den norske staten” (intervju med Eivind Hoff, 25.01.2011).

På denne måten forsøker Bellona å påvirke og endre norsk miljølovgivning. ”I eksempelet med fornybardirektivet, så vil det norske tverrpolitiske klimaforliket fra 2008 kreve en utbygging av fornybar energi i Norge som tilsvarer hva fornybardirektivets formel innebærer” (intervju med Eivind Hoff, 25.01.2011). Hoff mener imidlertid at regjeringen har vist liten vilje til å gjennomføre målsetningene fra det norske klimaforliket, uten at noen kan stille myndighetene til ansvar for det i Norge.

”Etter at Norge har implementert fornybardirektivet, vil EFTA-domstolen kunne holde den norske staten ansvarlig for nettopp disse forpliktelsene, og sanksjonere eventuelle brudd på det. Derfor bruker vi EU-systemet og EØS som en brekkstang mot norske myndigheter” (intervju med Eivind Hoff, 25.01.2011).

6.3.5) Ressurser

Seks personer ansatt i forskjellige stillingsbrøker jobber ved Bellonas Brussel-kontor (Intervju med Eivind Hoff, 25.01.2011). Eivind Hoff oppgir at Bellona Europa i 2011 har et budsjett på 300.000 euro. Dette inkluderer imidlertid også kostnader i forbindelse med etablering og drift av den nye avdelingen i Polen. ”I tillegg har vi hatt folk på bakken i Ungarn og Hellas. Bellona Europa er mer enn Brussel” (intervju med Eivind Hoff, 25.01.2010). Hoff estimerer at Brussel-kontoret i 2011 vil bruke omtrent 200.000 euro, eller 1.6 millioner kroner, av det totale budsjettet (intervju 25.01.2011). Disse opplysningene er dobbeltsjekket med Kommisjonens interesseregister, hvor Bellona har oppgitt at de i regnskapsåret 2009 skulle bruke mellom 800.000 til 1.4 millioner kroner på direkte interesserepresentasjon ovenfor EU-

institusjonene¹³. I tillegg oppgir Bellona at de i 2009 ble gitt et tilskudd på drøye 1,3 millioner kroner av European Climate Foundation. Hva dette ble brukt til fremgår ikke av dokumentasjonen i interesseregisteret.

6.3.6) Oppsummering

Bellona oppgir at det viktigste de gjør i Brussel er det direkte påvirkingsarbeidet de driver opp mot EU-institusjonene, dernest koalisjonsbygging – selv om sistnevnte er det som miljøorganisasjonen bruker mest ressurser på i form av arbeidstid. Bellonas tredje og minst prioriterte strategi er å jobbe gjennom paraplyorganisasjonen EEB. Jeg finner at det direkte påvirkningsarbeidet kan forklares ut fra tilgangsvariabelen, all den tid det virker som Bellona har god tilgang, spesielt til Kommissjonen, men også til meningsfeller i Europaparlamentet. Bellona oppgir at de gjennom tid har fått så god kontakt med enkelte ansatte i Kommissjonen, at de ikke lenger trenger å levere tilgangsvarer i form av ny informasjon når de ønsker tilgang. I tillegg til dette, viser Bellonas deltakelse i to av Kommissjonens teknologiplattformer at den norskbaserte NGO-en har blitt en innflytelsesrik innsider og premissleverandør i Kommissjonssystemet. Bellonas to viktigste strategier henger sammen i den forstand at koalisjonene bygges først, før Bellona presenterer et ferdig utmeislet kompromiss mellom flere interesseaktører til Kommissjonen.

Jeg finner også at Bellonas interne beslutningsprosedyrer er med på å forklare deres strategivalg, spesielt med tanke på koalisjonsbyggingsstrategien. Bellona er ikke hierarkisk lagdelt, og Brussel-avdelingen nyter stor autonomi i sine prioriteringer. Avgjørelsene tas i Brussel fortløpende, og Bellona er derfor fleksible nok til å ta raske avgjørelser i skiftende og intense forhandlinger med sine koalisjonspartnere. Jeg vil også argumentere for at motivasjonsvariabelen har forklaringskraft i den forstand at Bellonas konsept er å samarbeide med deler av industrien for å fremme miljøvennlige løsninger hos sistnevnte. Videre er et av Bellonas hovedønsker å være proaktive gjennom å selv ta initiativer og finne tverrsektorielle og tverrpolitiske løsninger de kan presentere ovenfor Kommissjonen. Denne proaktiven motivasjonen kommer også til syne når Bellona bruker EU-systemet for å forsøke å tvinge gjennom lovendringer i Norge. Disse to momentene på motivasjonsvariabelen mener jeg har forklaringskraft for hvorfor Bellona søker å påvirke EU-institusjonene direkte, og hvorfor de har valgt strategien koalisjonsbygging. Ressursvariabelen har forklaringskraft på spesielt

¹³ Opplysningene kan sjekkes ved å søke på Bellona i Kommissjonens interesseregister på internettadressen: <https://webgate.ec.europa.eu/transparency/regrin/welcome.do>

koalisjonsbyggingsstrategien fordi det krever en viss mengde frigjort arbeidskraft i form av antall ansatte for å drive denne typen oppsøkende arbeid i sin søken etter koalisjonspartnere.

6.4) Brusselkontoret

Brusselkontoret er det største og mest kjente norske konsulentselskapet som tilbyr norske kunder å drive lobbyarbeid på deres vegne i EU-systemet. Jeg har intervjuet Erlend Engh Brekke, daglig leder og medeier i Brusselkontoret. Intervjuet med Engh Brekke ble gjennomført i Brusselkontorets lokaler 26. januar 2011.

6.4.1) Brusselkontorets strategier

Jeg har identifisert tre ulike strategier som Brusselkontoret benytter seg av. Disse er i prioritert rekkefølge 1) indirekte lobbyarbeid gjennom koalisjonsbygging, 2) direkte lobbyisme rettet mot EU-institusjonene og 3) indirekte lobbyisme gjennom paraplyorganisasjoner. Brusselkontoret benytter seg dermed ikke av strategiene passiv lobbyisme gjennom informasjonsinnsamling eller påvirkning opp mot Ministerrådet.

Brusselkontorets viktigste strategi er å identifisere, opprette og jobbe gjennom allianser, eller koalisjoner av aktører som har sammenfallende interesser med Brusselkontorets kunder (intervju med Erlend Engh Brekke, 26.01.2011). Engh Brekke sier de er svært opptatte av å aktivere andre aktører med likelydende interesser, noe han refererer til som ”policy amplifiers”:

”Etter vi har blitt kontaktet av en kunde leter vi etter bransjeorganisasjoner, NGO-er eller selskaper som kan ha sammenfallende interesser med kunden. Hvis vi får overbevist dem om at vi har de samme interessene og at dette er noe de bør jobbe for, kan vi dermed få dem til å sette inn flere årsverk til å jobbe for vår sak, etter at vi selv ha jobbet bare noen dager med det” (intervju med Erlend Engh Brekke, 26.01.2011).

Ifølge Engh Brekke består Brusselkontorets lobbyarbeid direkte opp mot EU-institusjonene av to aspekter. Brusselkontoret kan representere kundene på uformelle møter på lavere nivå, men de er først og fremst opptatt av at det er kunden som skal ha kontakt med EU-institusjonene. ”Det er det som er mest effektivt. For beslutningstakerne i EU-institusjonene er det mindre interessant å snakke med folk som jobber for noen mot betaling, enn å snakke

med interesseaktøren direkte. Det er et spørsmål om troverdighet” (intervju med Erlend Engh Brekke, 26.01.2011). Derfor fokuserer Brusselkontoret på å fasilitere kontakten mellom kunden og Kommisjonens saksbehandlere, europaparlamentarikerne og deres rådgivere på en best mulig måte. ”Det er vi som kjenner prosessene og vet hva Kommisjonen kan trenge informasjon om. Derfor inntar vi en slags rådgiverrolle overfor kunden.” (intervju med Erlend Engh Brekke, 26.01.2011).

Brusselkontorets tredje viktigste strategi er å drive påvirkningsarbeid på vegne av kunden gjennom paraplyorganisasjoner som kunden eventuelt er medlem av. Engh Brekke sier at det er visse mekanismer som er i sving når paraplyorganisasjonen skal påvirkes. ”Det gjelder å være så tidlig ute som mulig, skaffe noe empiri, og prøve å «kuppe» eksempelvis en bransjeorganisasjon før de andre medlemmene har fått summet seg” (intervju 26.01.2011). Slike organisasjoner pleier å utforme såkalte «position papers», en uttalelse på organisasjonens offisielle standpunkt i alle saker som kan angå deres medlemmer. Da gjelder det å få en slik uttalelse fra bransjeorganisasjonens stab, før noen andre gjør det. ”Målet er å prøve å gå sammen med et par andre, slik at det ser ut som at du kan ha flertall i organisasjonens generalforsamling, og få en uttalelse” (intervju med Erlend Engh Brekke, 26.01.2011). Dermed kan uttalelsen brukes for å styrke arbeidet med de andre strategiene, altså overfor EU-institusjonene og eventuelle koalisjonspartnere.

”Vanligvis kan ikke bransjeorganisasjonen trekke uttalelsen tilbake. Hvis noen av organisasjonens medlemmer kommer og sier fra at de ikke er enig i uttalelsen, er det uansett for sent for dem. Organisasjonen vil heller velge å forbli stum i resten av saken fremfor å trekke uttalelsen. Men den opprinnelige uttalelsen deres kan fortsatt brukes for det den er verdt overfor EU-institusjonene og potensielle koalisjonspartnere” (intervju med Erlend Engh Brekke, 26.01.2011).

Engh Brekke sier at de også bruker kundens paraplyorganisasjoner, dersom de har samme interesser som kunden, på samme måte som de bruker ad hoc koalisjonspartnere. ”Vi prøver å aktivere paraplyene, for å få dem til å legge ned arbeidsinnsats i en sak som tjener vår kundes interesse” (intervju 26.01.2011).

6.4.2) Tilgang

For Brusselkontoret er Kommisjonen den av EU-institusjonene det er enklest å få tilgang til (intervju med Erlend Engh Brekke, 26.01.2011). I det direkte lobbyarbeidet opp mot institusjonene ønsker som nevnt konsulentselskapet å fasilitere forholdet mellom kunden og institusjonene. ”Vi kan hjelpe Kommisjonen med å forstå hva kunden ønsker, gjennom å tilby dem den informasjon de trenger. Ofte er dette informasjonen som vår kunde kanskje ikke selv forstår at Kommisjonen trenger. Og det er der vi kommer inn” (intervju med Erlend Engh Brekke, 26.01.2011). Engh Brekke sier at det er dette behovet profesjonelle lobbyister i konsulentbyråer fyller, og at de derfor ikke blir sett på med den samme mistenksomheten som profesjonelle lobbyister kan møte i enkelte land. Men den informasjonen som EU-institusjonene etterspør må pakkes inn på en måte som gjør informasjonen interessant for mottakerne, hvis mål er å foreslå politikk for unionens beste.

”Så lenge vi kommer med noe de har bruk for, og ikke kommer busende inn og sier «Vi har et problem i Norge som dere må løse», så er de greie å ha med å gjøre. Det er viktig å huske på at Kommisjonen ikke har noe som helst mandat til å løse norske problemer. Selv om vår kunde har et problem, må dette pakkes inn og presenteres i en felleseuropeisk retorikk” (intervju med Erlend Engh Brekke, 26.01.2011).

Når Brusselkontoret går i gang med en lobbykampanje på vegne av en kunde, gjelder det å opprette kontakt med de riktige personene i institusjonene, primært Kommisjonen. ”Vi kartlegger hvem som er de mest sentrale personene i Kommisjonen, hvem som er saksbehandler, samt hvem som bestemmer hva og hvem vi må snakke med” (intervju med Erlend Engh Brekke, 26.01.2011). Selv om Brusselkontorets medarbeidere jobber aktivt for å bygge seg et så bredt nettverk som mulig i Brussel, er det likevel en håndfull personer det er mer fruktbart å snakke med enn andre. For å finne disse gjøres en nettverkskartlegging for å se om det er nøkkelpersonell i institusjonene som kunden kan ha hatt en tidligere relasjon til (intervju med Erlend Engh Brekke, 26.01.2011). Engh Brekke nevner følgende eksempler:

”Vi hadde en kunde hvis kontaktperson tilfeldigvis spilte i samme storband som var Kommisjonens saksbehandler i saken vi jobbet med. Bandet var så stort at de ikke visste om hverandre. Da ba vi bare vår kontaktperson om å gå ut å ta seg en øl med fyren. Det gjorde han, og vi sparte mange dager med arbeid som vi

hadde måttet bruke på å bygge opp tillitt og troverdighet. I en annen sak trengte vi informasjon fra saksbehandleren i Kommisjonen. Da fant vi ut at en god kompis av oss også var en kompis av ham. Vi fikk i stand en middagsavtale, og endte opp med å sitte og spille poker og drikke øl med saksbehandleren. Etter hvert drev samtalen over i det han jobbet med, og da fikk vi det vi trengte. Det er altså ofte det er tilfeldige ting som spiller inn når vi skal identifisere hvem det er viktigst å snakke med i EU-institusjonene eller skaffe informasjon om en pågående sak” (intervju med Erlend Engh Brekke, 26.01.2011).

Nettverk er med andre ord svært viktig for Brusselkontoret i deres søken etter tilgang til personell EU-institusjonene. ”Nettverk er ikke viktig i seg selv for å få tilgang til nøkkelpersonene. Men nettverket er kritisk i den forstand at vi bruker det for å *finne ut* av hvem som er nøkkelpersonene” (intervju med Erlend Engh Brekke, 26.01.2011). Etter Brusselkontorets lobbyister har funnet ut hvilke personer de skal kontakte, er det ifølge Engh Brekke lett å få tilgang etter ha forklart hva slags informasjon de kan tilby (intervju 26.01.2011).

Derfor jobber Brusselkontorets ansatte aktivt for å skaffe seg venner og bekjente i EU-sfæren av Brussel. ”Det kan være enormt nyttig å gjøre disse folkene til vennene dine, og drikke øl og gå på konsert med dem. Det gjør det mye enklere å navigere i EU-systemet” (intervju med Erlend Engh Brekke, 26.01.2011). Brusselkontorets største utfordring er imidlertid å være tidlig ute i påvirkningsprosessen. Ifølge Engh Brekke tar av og til kunder eller potensielle kunder kontakt for sent i beslutningsprosessen (intervju 26.01.2011). Han forklarer:

”Det norske næringslivet har ikke samme fokus på EU-relaterte spørsmål som næringslivet i medlemslandene. Eksempelvis kan en kunde kontakte meg og be oss gjøre noe med noe som Kommisjonen har foreslått to år tidligere. Når jeg da tar kontakt med Kommisjonen, spør de meg hvorfor vi ikke kom for tre år siden. EU er en kompromissmaskin, og da må man være såpass tidlig ute at det fortsatt er mulig å skyve på kompromissene” (intervju med Erlend Engh Brekke, 26.01.2011).

Når det gjelder Europaparlamentet er det de samme mekanismene som er i sving. Som med Kommisjonen, er det en kombinasjon av faktakunnskap levert av Brusselkontorets kunder og

et godt nettverk som skaffer konsulentbyråets lobbyister tilgang til institusjonen (intervju med Erlend Engh Brekke, 26.01.2011). Engh Brekke mener derfor at norske aktører i Brussel kan kompensere for mangelen på norske representanter i institusjonene. På spørsmål om hvilken betydning det har at det ikke sitter nordmenn i Europaparlamentet, svarer Engh Brekke:

”Du kan si at nasjonalitetsfaktoren er relevant for evnen til å finne informasjon og kartlegge nettverk, beslutningsprosessen og maktforholdene. Men i selve påvirkningsfasen er det mindre viktig, og det er bare en eller to personer som det er relevant å snakke med. Det gjelder også i Parlamentet. Men det er klart at det hadde betydd mye hvis det hadde vært nordmenn i institusjonene. Felles nasjonalitet gjør det enklere av kulturelle årsaker. Det er en grunn til at vi jobber overveldende mye mot representanter fra Storbritannia, Sverige, Danmark, Finland og ofte Tyskland, og desto mindre med eksempelvis representanter fra Bulgaria eller Portugal” (intervju med Erlend Engh Brekke, 26.01.2011).

Den institusjonen som Brusselkontoret opplever å ha dårligst tilgang til er Ministerrådet, hvor også savnet etter norske representanter er størst. ”Vi har ikke denne kanalen i samme grad som andre. På den andre siden føler vi ikke at Rådet er så viktig. Det er tross alt 27 land der som må påvirkes” (intervju med Erlend Engh Brekke, 26.01.2011). Engh Brekke mener Norge er ikke så veldig ulikt andre land i Europa, og et norsk selskap har ofte samme interesse som eksempelvis et fransk selskap innenfor samme sektor. Derfor mener han det er viktig å tenke sektorielt, og ikke nasjonalt. ”Å tenke nasjonalt kan være en kognitiv blindgate. Regjeringskanalen er etter min mening bare nyttig hvis man har en interesse som sammenfaller med sin regjerings interesse. Og det er ikke gitt at man har det” (intervju med Erlend Engh Brekke, 26.01.2011).

6.4.3) Interne beslutningsprosedyrer

Ifølge Engh Brekke er Brusselkontorets ansatte delegert fullt mandat med den handlingsrom og myndighet de innleide lobbyistene behøver for å ta de valgene som til enhver tid oppfattes som best til å tjene kundenes interesser (intervju 26.01.2011). Dette gir Brusselkontorets profesjonelle lobbyister fleksibilitet til å handle slik de vil, når de vil, i det de anser at prosessen har kommet dit hen at det er nødvendig å gripe inn.

6.4.4) Motivasjon

Brusselkontoret ble etablert i 2001, men den store veksten i selskapets omsetning og antall ansatte har først kommet de siste årene (intervju med Erlend Engh Brekke, 26.01.2011). Konsulentselskapet tar på seg å hevde interesser for norske kunder fra alle tenkelige sektorer, men har hovedvekt på energi, klima og miljø, samt maritim sektor. Selskapet har også vært engasjert i enkelte ESA-saker vedrørende konkurransevridning og statsstøtte i Norge (intervju med Erlend Engh Brekke, 26.01.2011). Engh Brekke forklarer hvor behovet for deres tjenester stammer fra:

”Hvis man tar de 100 største selskapene i Norge, så er det bare de fem eller seks største som har egne kontorer med lobbyfunksjon her nede. Det er likevel flere som har kontor her, men da hovedsakelig av logistiske eller skattemessige årsaker. Da har vi omtrent 95 selskaper som ikke er store nok til å kunne finansiere et eget kontor for å hevde sine interesser her nede, og det er disse selskapene som er målgruppen vår” (intervju 26.01.2011).

De største kundene til Brusselkontoret er Yara, Statnett, Renewable Energy Corporation, Color Line, Statkraft og Utenriksdepartementet (intervju med Erlend Engh Brekke, 26.01.2011). Disse utgjør omtrent 80 prosent av Brusselkontorets omsetning. Et 20-talls kunder som utgjør de siste 20 prosentene. Disse kundene har som regel den samme motivasjonen i bunn for å leie Brusselkontorets tjenester. ”De fleste sakene handler om å forbedre konkurransevilkårene til kundene i Norge, eller å fremme spesifikke produkter eller tjenester de leverer på det europeiske markedet” (intervju med Erlend Engh Brekke, 26.01.2011). Engh Brekke opplyser at den andre kundegruppen er selskaper som selger sine varer og tjenester primært på det norske markedet, men som er underlagt de EU-reglene som blir vedtatt som EØS-relevante.

”Da er det naturlig at de som blir berørt av lovene også ønsker å påvirke dem. Og er det noe vi ser, så er det at det er enklere å påvirke norske lover gjennom EU-systemet enn gjennom det norske politiske systemet” (intervju med Erlend Engh Brekke, 26.01.2011).

Brusselkontoret har en proaktiv holdning i mange av de sakene de er involvert i. Engh Brekke nevner to eksempler der to av Brusselkontorets kunder har hatt et ønske om å skape et nytt

marked for sitt produkt (intervju 26.01.2011). Det første eksemplet gjelder kunstgjødselprodusenten Yara, en av Brusselkontorets største kunder. Yara lager produktet AdBlue, bestående av reststoffer fra gjødselsproduksjonen. Dette produktet kan man fylle på bensintanken i tunge kjøretøy, for å redusere mengden av NO_x-utslipp. Midt på 2000-tallet begynte Brusselkontoret Yaras lobbykampanje for å få EU til å vedta maksimumsgrenser for NO_x-utslipp. Da EU-institusjonene hadde fått banket gjennom Euro V og Euro VI-direktivene, sto Yara igjen som den store vinneren. Et marked verdt 12 milliarder kroner hadde blitt skapt for det norske selskapet.

”Vi kjørte en langsiktig kampanje, og lobbet på en rekke ulike direktiver og vedtak, som til slutt ledet opp til Euro V og VI. For å få dette til måtte vi alliere oss med en rekke andre aktører, eksempelvis miljøorganisasjonene, interesseorganisasjonene for lunge- og hjertesyke, samt bil- og motorbransjen” (intervju med Erlend Engh Brekke, 26.01.2011).

Kampanjen endte opp som en av Brusselkontorets største suksesser. Engh Brekke karakteriserer det som en fin historie, som resulterte i en vinn-vinn situasjon for alle involverte parter (intervju 26.01.2011). Mye tyder på at det var den proaktive motivasjonen som førte til suksessen, gjennom å bygge koalisjoner og få Kommisjonen til å ta initiativ på initiativ, noe som til slutt resulterte i en hel klimapakke. Yara-lobbyist Ernst Olav Strutz er klar på at suksessen ikke hadde vært mulig hvis man ikke hadde gått offensivt ut gjennom å bygge koalisjoner. ”Seieren var tatt på forhånd. Gjennombruddet kom den dagen vi fikk motorfabrikantene med på laget” (Ernst Olav Strutz i Økonomisk Rapport 21.09.2009). Motorfabrikantene var representert gjennom bransjeparaplyen ACEA, og viser på mange måter hvor effektivt det kan være å lage tverrsektorielle kompromisser som presenteres som ferdige overfor Kommisjonen. ”Da ACEA erklærte at motorfabrikantene kunne nå det nye NO_x-målet ved hjelp av en teknologi som krever AdBlue, visste vi at Kommisjonen ville lansere forslaget” (Ernst Olav Strutz i Økonomisk Rapport 21.09.2009).

En annen av Brusselkontorets faste kunde, Statkraft, har utviklet en teknologi for å lage strøm gjennom å blande saltvann og ferskvann (Teknisk Ukeblad 12.09.2008). Siden teknologien ikke ble offentliggjort før fornybardirektivet ble vedtatt i 2008, havnet denne utenfor definisjonen av hva som er en fornybar energikilde (intervju med Erlend Engh Brekke, 26.01.2011). Brusselkontoret satte i gang med å lobbe EU-institusjonene for å få denne

teknologien lagt til i Fornybardirektivet, noe som var en mer omstendelig prosess enn man skulle tro, selv om produktet åpenbart kan klassifiseres som fornybar energi.

”EU har som målsetning at 20 prosent av energiforbruket i Europa skal komme fra fornybare energikilder i 2020. Vi dro derfor rundt til institusjonene for å presentere teknologien, for å få den innlemmet i denne definisjonen. Lobbykampanjen varte et år før vi fikk teknologien inn i definisjonen. Dermed fikk vi være med på å utvikle en helt ny sektor som i fremtiden vil ha gode muligheter til å vokse. Ingen hadde jo investert i dette dersom det ikke hadde blitt definert som fornybar energi av EU” (intervju med Erlend Engh Brekke, 26.01.2011).

6.4.5) Ressurser

Brusselkontoret har ti ansatte i full stilling i Brussel, de fleste med tidligere EU-relatert arbeidserfaring fra Brussel (intervju med Erlend Engh Brekke, 26.01.2011). Eksempelvis hadde Engh Brekke selv jobbet et halvt år i den norske EU-delegasjonen, før han for tre år siden ble ansatt som lobbyist i Brusselkontoret. Selskapet har meldt inn til Kommisjonens interesseregister at de i 2009 regnet med å bruke 200.000-250.000 euro på å representere sine kunders interesse vis a vis EU-institusjonene.¹⁴ Dette tilsvarer 1,6-2 millioner kroner. Ifølge Engh Brekke har Brusselkontoret imidlertid en omsetning på åtte til ni millioner kroner (intervju 26.01.2011). Selskapet tar ikke ut utbytte til sine fire eiere, og omsetningen går ifølge Engh Brekke inn i driften av virksomheten (intervju 26.01.2011).

6.4.6) Oppsummering

Brusselkontoret skiller seg ut siden de representerer betalende kunder, kunder som i varierende grad kan besitte informasjon som EU-institusjonene er interessert i. Tilgangsvariabelen kan ha forklaringskraft på strategivalget siden Brusselkontorets profesjonelle lobbyister er bevisste på å presentere sine kunders ekspertkunnskap ovenfor Kommisjonen og Europaparlamentet som informasjon som kan gagne hele EU. Bevisst og målrettet nettverksbygging bidrar også til å sikre Brusselkontorets lobbyister tilgang til personell i EU-institusjonene, og gjør det dette bytteforholdet enklere. I slike tilfeller blir det derfor naturlig å velge å påvirke EU-institusjonene direkte.

¹⁴ Opplysningene kan sjekkes ved å søke på Brusselkontoret i Kommisjonens interesseregister på internettadressen: <https://webgate.ec.europa.eu/transparency/regin/welcome.do>

Motivasjonsvariabelen mener jeg også vil ha forklaringskraft, siden Brusselkontorets arbeid ofte bunner ut i en proaktiv motivasjon for å kunne skape nye markeder og muligheter for sine kunder. Det er ofte i disse tilfellene at de velger å benytte seg av koalisjonsbygging med interesseaktører med samsvarende interesser, men også da kan de ta initiativ vis a vis Kommisjonen. Når det skal reageres på allerede offentliggjorte forslag og initiativ fra Kommisjonens side, handler konsulentene reaktivt gjennom å prøve å få kundens paraplyorganisasjoner til å engasjere seg i den aktuelle saken. Også variabelen som dreier seg om interne beslutningsprosedyrer spiller inn for å forklare spesielt koalisjonsbyggingsstrategien, da Brusselkontorets konsulenter har autonomi og handlingsrom til å ta raske avgjørelser på vegne av kunden i intense forhandlingsprosesser. Ressurser spiller en rolle i den forstand at Brusselkontoret er godt bemannet, og således har mulighet til å bruke ressurser i form av arbeidstid på å benytte seg av koalisjonsbyggingsstrategien.

6.5) Telenor

Telenors Brussel-kontor ledes av Lotte Abildgaard. Jeg intervjuet Abildgaard i Telenors lokaler i Brussel mandag 24. januar 2011.

6.5.1) Telenors strategier

Jeg har identifisert fire strategier Telenor bruker i sitt arbeid innenfor EU-systemet. I prioritert rekkefølge er disse 1) direkte lobbyarbeid opp mot EU-institusjonene, 2) indirekte lobbyarbeid gjennom paraplyorganisasjon, 3) indirekte lobbyisme gjennom koalisjonsbygging og 4) lobbyarbeid opp mot Ministerrådet. Telenor oppgir dermed ikke at passiv lobbyisme gjennom informasjonsinnsamling er en prioritert strategi.

Lotte Abildgaard anslår at de i mellom 10 og 20 prosent av alle sakene Telenor tar et standpunkt i, jobber alene for å påvirke EU-institusjonene. På spørsmål om hva som er deres viktigste oppgaver i Brussel, svarer Abildgaard: "Å ha en dialog med Kommisjonen, Parlamentet og medlemmer i Ministerrådet er vår første og fremste arbeidsoppgave i Brussel" (intervju 24.01.2011). Hvem Telenor velger å arbeide mot, avhenger av hvilken fase et gitt forslag er i. "Er saken på forslagsstadiet, så jobber vi opp mot Kommisjonen. Etter at Kommisjonen har sendt et forslag videre går vi på Parlamentet og snakker med medlemmer av Rådet" (intervju med Lotte Abildgaard, 24.01.2011).

Abildgaard oppgir at Telenor i 80 til 90 prosent av alle sakene de har et standpunkt i går gjennom bransjeorganisasjonene European Telecommunications Networks Operators Association (ETNO) og GSMA Europe. Over halvparten av den samlede arbeidstiden på kontoret går også med på arbeid innenfor bransjeorganisasjonene.

”Så lenge det er sammenfallende interesser i disse, går vi sammen som én bransje når vi møter EU-institusjonene. Hvis 50 teleselskaper står bak en mening, veier det tyngre enn når Telenor går alene” (intervju med Lotte Abildgaard, 24.01.2011). Abildgaard mener et massivt press på EU-institusjonene fra interesseaktører i EU-systemet gjør at Kommisjonen lytter når bransjeorganisasjonene uttaler seg.

”Derfor spiller bransjeorganisasjonene en viktig rolle i den forstand at når de fremfører et synspunkt, så vet Kommisjonen at dette standpunktet har sterk støtte fra mange aktører. Da tenker nok systemet at dette er en stordriftsfordel, og vil derfor være mer tilbøyelig til å lytte” (intervju med Lotte Abildgaard, 24.01.2011).

I tillegg jobber Telenor med å påvirke beslutningsprosessen gjennom å danne tverrsektorielle koalisjoner med aktører de deler synspunkt med. ”Når vi har utarbeidet vår egen posisjon, går vi ut for å identifisere hvem som er de viktigste interessentene i en sak, og hvem som kan være enige med oss” (intervju med Lotte Abildgaard, 24.01.2011). Årsaken til dette er at det av og til er vanskelig å bygge konsensus internt i bransjeorganisasjonene. Koalisjonsbygging er derfor en strategi Telenor kombinerer med det direkte lobbyarbeidet de gjør ovenfor EU-institusjonene. ”Vi kan eksempelvis ta kontakt med NHO, eller andre som kan være mottakelig for våre synspunkt. Hvis vi tar eksempelet NHO, så vil de kunne spille våre synspunkter inn til Business Europe, og slik kan vi bli hørt også der” (intervju med Lotte Abildgaard, 24.01.2011).

Telenors lobbyportefølje består også av lobbykapasitet inn mot Ministerrådet. Dette er Telenors minst prioriterte strategi, og brukes sjeldnere enn deres tre høyere prioriterte strategier (intervju med Lotte Abildgaard, 24.01.2011). Dette arbeidet foregår på to nivåer, i Brussel og i enkelte medlemslands hovedsteder. I Brussel jobber Telenor opp mot

arbeidsgruppene i Rådet¹⁵ og gjennom COREPER-systemet”¹⁶. Det andre nivået må ses i sammenheng med EUs flernivåstruktur, som skaper mange inngangsporter for å påvirke EUs beslutningsprosess. I landene hvor Telenor er representert jobber Telenors avdelinger opp mot det aktuelle landets myndigheter. ”Fra tid til annen møter vi representanter på departementsnivå og telemyndigheter. Men dette er arbeid som våre kollegaer i de aktuelle landene tar seg av” (intervju med Lotte Abildgaard, 24.01.2011).

6.5.2) Tilgang

Telenor opplever at de har god tilgang til Kommisjonen, og da spesielt i de generaldirektoratene som er de mest relevante. Lotte Aabildgaard oppir at de har mest kontakt med generaldirektoratet for handelspolitikk og generaldirektoratet for informasjonssamfunn og media (intervju 24.01.2011). Det er flere grunner til at Kommisjonen ønsker å møte Telenors representanter. Den ene er at Telenor har en forsknings- og utviklingsavdeling på Fornebu, som gjør selskapet til en leverandør av ny ekspertkunnskap. Den andre er ifølge Abildgaard Kommisjonens økte fokus på europeiske selskapers ekspansjon til andre deler av verden (intervju 24.01.2011). Også dette gjør Telenor interessant overfor Kommisjonen, i egenskap av å være et av de største vestlige teleselskapene i det asiatiske markedet (intervju med Lotte Abildgaard, 24.01.2011).

”Fra EUs side er det et stigende fokus på at europeiske selskaper kan investere utenfor EU for å øke vekst og verdiskapning og sikre overføring av teknologi. Når et selskap skal investere i eksempelvis India, vil man være opptatt av hvordan infrastrukturen ser ut med tanke på flyplasser, veinett og utbyggingsgrad av telekommunikasjon. Siden Telenor allerede er etablert i India, kan vi hjelpe både Kommisjonen og andre selskaper som ønsker å etablere seg der med informasjon om det aktuelle markedet” (intervju med Lotte Abildgaard, 24.01.2011).

Telenors kunnskap og erfaringer fra operasjoner i fremvoksende økonomier som India og Thailand brukes altså som tilgangsvare fra selskapets side, og gjør Kommisjonen interessert i

¹⁵ Ministerrådets arbeidsgrupper blir karakterisert som institusjonens arbeidshester. Det finnes over 250 arbeidsgrupper i Ministerrådet, og består av nasjonale representanter med spesialisert kunnskap om spesifikke fagområder (Lewis 2007:165-166)

¹⁶ COREPER er Ministerrådets forberedende organ, og er svært viktig i institusjonens daglige drift (Lewis 2007:164-165). COREPER møtes ukentlig for å diskutere pågående saker. Til sammenlikning møtes bare Ministerrådets representanter en gang i måneden.

å bytte tilgang mot denne kunnskapen. Ifølge Abildgaard spiller også Telenor en rolle i forbindelse med sosial utvikling i store land som India og Bangladesh. ”Kommissjonen har vist interesse for våre erfaringer herfra, slik at de kan jobbe for at disse landene er åpne for europeiske investeringer og at landet følger de samme konkurranseprinsippene som EU” (intervju med Lotte Abildgaard, 24.01.2011). Abildgaard mener EU-institusjonene og lobbymiljøet i Brussel begynner å se på Telenor som en seriøs og pålitelig aktør, som er i stand til å levere grunnleggende god informasjon i form av ekspertkunnskap og konkret kunnskap om fremvoksende markeder. Dette har også kommet til syne gjennom konkrete handlinger Kommissjonen har utført på forespørsel fra Telenor: ”For eksempel har vi tidligere uttrykt bekymring overfor Kommissjonen om utviklingen i Thailand. Da har Kommissjonen skrevet et brev til thailandske myndigheter, hvor de igjen har uttrykt sin bekymring over utviklingen” (intervju med Lotte Abildgaard, 24.01.2011).

Margaritis Schinas, nestleder i Kommissjonens Byrå for europeiske politiske rådgivere, bekrefter at de er bevisste på å gi god tilgang til de største selskapene innenfor en gitt sektor, som eksempelvis Telenor. ”De største selskapene innenfor en sektor er så store at deres løsninger og ideer kan gagne hele Europa. Da har det ingen betydning hvor de kommer fra, kun at deres synspunkter er interessante for oss” (intervju med Margaritis Schinas 25.01.2011). Arthur Forbes i generaldirektoratet for det indre marked forklarer: ”Kommissjonen er alltid på jakt etter kunnskap som stammer fra ny forskning, undersøkelser, og liknende. Det er til stor hjelp for oss å få denne innputten” (intervju med Arthur Forbes, 27.01.2011).

Abildgaard sier at Telenor i Brussel har adgang til Kommissjonshierarkiet på forskjellige nivåer. ”Skal vi som selskap få tilgang høyt oppe, som eksempelvis å møte en kommissær, vil det være naturlig at Telenors CEO [administrerende direktør i Telenor ASA, Jon Fredrik Baksaas] også deltar (intervju med Lotte Abildgaard, 24.01.2011). Abildgaard mener det er like viktig å jobbe både høyt og lavt i Kommissjonen.

”Skal man ha noe på agendaen, kan man jobbe i begge ender. Hvis man jobber lavt kan man håpe på at argumentasjonen strømmer oppover i systemet. Jobber man høyere oppe, så er det jo her avgjørelsene om hva man skal prioritere tas” (intervju 24.01.2011).

Telenor opplever ikke at deres tilgang til EU-institusjonene blir redusert på bakgrunn av at det ikke er nordmenn representert i EU-institusjonene, men mener likevel det hadde vært en fordel hvis Norge hadde vært representert i institusjonene.

”Vi opplever at vi har god tilgang, men det kan være fordi Telenor er så store. Vi har jo operasjoner og datterselskaper i mange medlemsland i EU, og enda lenger ut i verden. Men selvfølgelig, hadde Norge vært medlem av EU hadde vi hatt norske parlamentarikere, nordmenn i Kommisjonen og ikke minst i Rådet. Det ville vært en fordel for oss” (intervju med Lotte Abildgaard, 24.01.2011).

Ifølge Abildgaard får Telenor tilgang til europaparlamentarikerne gjennom de samme mekanismene som i Kommisjonen. Selskapets kunnskap og erfaringer byttes mot tilgang til representantene. Likevel må Telenors representanter i Brussel ta høyde for at partipolitikk spiller en større rolle i Europaparlamentet enn i den byråkratiske Kommisjonen.

”Parlamentet har litt andre vinkler på ting. Man må ta høyde for parlamentarikerens preferanser og deres personlige ambisjoner. De er ikke eksperter på samme måte som Kommisjonen. Da er det vi som er ekspertene, i forhold til at vi kan forklare parlamentarikerne hvordan ting henger sammen” (intervju med Lotte Abildgaard, 24.01.2011).

Abildgaard legger til at i Europaparlamentet er de partipolitiske skillelinjene mindre klare sammenliknet med i medlemslandene. Telenor jobber mer opp mot komiteene som er interessante og relevante for en gitt sak, der alle de politiske partiene sitter, og ikke opp mot bestemte politiske grupperinger i Europaparlamentet (intervju med Lotte Abildgaard 24.01.2011). ”Vi ser også at nyvalgte parlamentarikere inntar en mer saklig og mindre politisert rolle enn de tidligere har gjort i hjemlandet. For eksempel kan en sosialist plutselig bli litt mer næringsvennlig når han kommer inn i Europaparlamentet” (intervju med Lotte Abildgaard, 24.01.2011). Abildgaard legger imidlertid til at en god lobbyist også må ha en viss nese for politiske spørsmål. ”Man må ha litt teft for å vite når man kan komme med visse argumenter, og på hvilket tidspunkt man bør komme med dem. Men vi har nok like mye kontakt med sosialdemokratene som de konservative” (intervju med Lotte Abildgaard, 24.01.2011).

Også når det gjelder Telenors arbeid opp mot Ministerrådets arbeidsgrupper og COREPER-systemet, er det Telenors tekniske ekspertise og erfaringer som skaffer selskapets ansatte i Brussel tilgang (intervju med Lotte Abildgaard, 24.01.2011). Abildgaard kan ikke beskrive hvordan Telenor jobber for å påvirke nasjonale institusjoner i EUs medlemsland, siden dette arbeidet gjøres av Telenors avdelinger i de aktuelle landene, og ikke fra Telenors Brussel-kontor.

6.5.3) Interne beslutningsprosedyrer

Telenor Brussel er tildelt et mandat fra hovedkontoret i Norge som innebærer en viss grad av handlingsfrihet og fleksibilitet. Ifølge Abildgaard gjennomføres det en gang i året et planleggingsmøte sammen med hovedkontoret (intervju 24.01.2011). På dette møtet lages en overordnet prioritering over alle saker i EU-systemet hvor Telenor har interesser. ”Vi kan ikke arbeide i dybden med dem alle, og prioriteringene foregår i nært samarbeid med representanter fra hovedkontoret som er eksperter på reguleringer og næringspolitikk” (intervju med Lotte Abildgaard, 24.01.2011). Når dette er gjennomført kan Telenors representanter selv tilrettelegge arbeidet slik de selv ønsker, siden det er dem som best kjenner prosessene i EU.

Den samme fremgangsmåten gjør seg gjeldende når konsernet skal bestemme seg for hvilke posisjonene som Telenor i Brussel skal fronte i saker som dukker opp fortløpende. ”Vi drøfter mulige posisjoner med hovedkvarteret og med våre ulike foretningseenheter, slik at vi til slutt kommer til en posisjon som skal gjelde for hele konsernet i en gitt sak” (intervju med Lotte Abildgaard, 24.01.2011). Abildgaard legger til at Telenors Brussel-kontor har fått mandat til å selv bestemme hvordan disse posisjonene best kan kommuniseres og fremmes i EU-systemet (intervju 24.01.2011).

6.5.4) Motivasjon

Bakgrunnen for Telenors tilstedeværelse i Brussel er flerfoldig. For det første har Telenor sett verdien av å kunne påvirke EUs beslutningsprosess på et tidlig stadium, hovedsakelig fordi liberaliseringen av telesektoren de siste to tiårene har vært drevet på initiativ fra EU. Når også Norge må innlemme EUs direktiver og forordninger på teleområdet i sitt eget lovverk, er det naturlig for Telenor å prøve å påvirke lovene som gjelder deres egne operasjoner innenfor telesektoren og handelspolitikk før de blir vedtatt (intervju med Lotte Abildgaard, 24.01.2011). En annen faktor er at Telenor ønsker å fange opp nytt lovverk så tidlig som

mulig, slik at de kan assistere hele konsernet med å innlemme disse i tide og på en så helhetlig måte som mulig. I disse tilfellene har Telenor en reaktiv holdning, og reagerer da altså på forslag og initiativ fra Kommisjonen. Den tredje begrunnelsen er Telenors store portefølje av selskaper i 14 forskjellige land, med påfølgende interesse for relasjonene mellom EU og disse landene, samt land det på sikt kan være aktuelt å investere i. Lotte Abildgaard forklarer det slik:

”Med den metningen som er i det europeiske telemarkedet, og med vår langvarige tilstedeværelse i markeder utenfor EU, er vi blitt et mer interessant selskap. Derfor ønsker vi å bidra til diskusjonen og debatten omkring frihandelsavtalene som EU inngår med tredjeland. Den siste tiden har vi vært engasjert i diskusjonene om frihandelsavtaler med India og Malaysia” (intervju med Lotte Abildgaard, 24.01.2011).

Ifølge Abildgaard ønsker Telenor også å være proaktive angående sine operasjoner utenfor Europa, slik som i det overnevnte eksempelet fra Telenors virksomhet i Thailand, da selskapet fikk Kommisjonen til å uttrykke sin bekymring over den politiske utviklingen i Thailand vis a vis landets myndigheter (intervju 24.01.2011).

6.5.5) Ressurser

Abildgaard har ikke ønsket å oppgi hvor store ressurser Telenor Brussel har. Ifølge Kommisjonens interesseregister, har Telenor i Brussel meldt inn et budsjett på 100.000-150.000 euro for regnskapsåret 2010.¹⁷ Det tilsvarer 0,8 til 1,4 millioner kroner, en sum det er vanskelig å tro er dekkende for Telenors samlede utgifter i Brussel. Derfor blir min eneste relativt sikre indikator på ressursvariabelen antall ansatte. Det jobber to fast ansatte EU-eksperter på kontoret, i tillegg til en sekretær. Kontoret disponerer også en ekspert med base i Oslo på halv stillingsbrøk, og som pendler til Brussel noen dager i måneden (intervju med Lotte Abildgaard, 24.01.2011). Abildgaard opplyser at Telenor i Brussel ikke benytter seg av eksterne konsulenter når de skal hevde sine interesser.

”Det vi derimot gjør når det er nødvendig, er å samarbeide tett med våre kollegaer i Telenors avdelinger i andre land som eksempelvis Norge, Sverige

¹⁷ Opplysningene kan sjekkes ved å søke på Telenor i Kommisjonens interesseregister på internettadressen: <https://webgate.ec.europa.eu/transparency/regrin/welcome.do>

eller Danmark. Dermed kan vi trekke på deres ressurser i tillegg til våre egne”
(intervju med Lotte Abildgaard, 24.01.2011).

Til tross for de mangelfulle budsjettopplysninger velger jeg å anse Telenors Brussel-kontor som en ressurssterk interesseaktør, grunnet den store kapasiteten til å involvere mange ansatte når det blir ansett som nødvendig.

6.5.6) Oppsummering

Abildgaard oppgir at Telenors tilgang til EU-institusjonene oppleves som god. Telenors ekspertise og erfaring fra sine daglige operasjoner – spesielt i regioner utenfor Europa, gjør at de har gode forutsetninger for å få tilgang til særlig Kommisjonen. Denne ekspertkunnskapen gir også Telenor det de beskriver som god tilgang hos Europaparlamentet og Ministerrådet – ikke bare i Brussel, men også i de enkelte medlemsland, spesielt i land som Telenor har avdelinger i. Dette kan være med på å forklare hvorfor det er det direkte påvirkningsarbeidet som blir karakterisert som Telenors viktigste strategi. Telenors Brusselkontor fastsetter sine prioriteringer i samarbeid med hovedkvarteret og Telenors operative avdelinger i ulike land. Når prioriteringene er fastsatt, er det Telenors ansatte i Brussel som selv bestemmer hvordan målsetningene skal nås. Dermed kan det fastslås at Telenors Brussel-kontor har den autonomien de trenger for å benytte seg av koalisjonsbyggingsstrategien. Slikt sett kan denne variabelen om interne beslutningsprosedyrer også tilskrives en viss forklaringskraft.

Motivasjonsvariabelen kan også ilegges forklaringskraft når det gjelder minst to strategier. Når Telenor agerer reaktivt på forslag og initiativ fra Kommisjonen, prøver Telenor å påvirke indirekte gjennom de to paraplyorganisasjonene de er medlemmer i. Men når det dreier seg om Telenors virksomhet i regioner utenfor Europa, jobber de proaktivt for å få EU-institusjonene til å gripe inn overfor enkeltland. Det er også i slike situasjoner, hvor Telenor har et proaktivt ønske om å ta initiativ i en sak, at selskapet velger å prøve å bygge koalisjoner med andre interesseaktører med sammenfallende interesse i den aktuelle saken. Innsatsen som kreves for å bygge koalisjoner kan også forklares med Telenors ressurser i form av antall ansatte, spesielt med tanke på at selskapets Brussel-kontor også kan dra veksler på sine kolleger ved avdelinger i andre land.

6.6) Statoil

Statoils Brussel-kontor har de siste knappe tre årene vært ledet av Geir Westgaard. Westgaard måtte grunnet en uforutsett reise avlyse vår intervjuavtale da jeg var i Brussel. Jeg intervjuet han derfor per telefon torsdag 3. februar 2011. I dette tilfellet ble det også nødvendig å gjøre et oppfølgingsintervju når det gjelder variabelen om interne beslutningsprosedyrer. Dette intervjuet ble utført per telefon 24. mai 2011.

6.6.1) Statoils strategier

I mine undersøkelser av Statoils arbeid i Brussel har jeg identifisert fire forskjellige strategier. I prioritert rekkefølge er disse 1) direkte lobbyarbeid opp mot EU-institusjonene, 2) indirekte lobbyarbeid gjennom koalisjonsbygging, 3) indirekte lobbyarbeid gjennom paraplyorganisasjon og 4) lobbyarbeid gjennom den nasjonale ruten rettet mot Ministerrådet. Statoil oppgir dermed ikke passiv lobbyisme gjennom informasjonsinnsamling som en prioritert strategi.

Geir Westgaard opplyser at Statoils viktigste strategi i Brussel er den direkte kontakten med først og fremst Kommisjonen, og dernest Parlamentet.

”Kommisjonen er vårt fremste kontaktpunkt, selv om dens makt og innflytelse er blitt noe erodert med årene. Parlamentet har fått større betydning, og da er det viktig for oss å lufte våre standpunkter også på denne arenaen. Vi prøver å finne parlamentarikere vi kan diskutere og spille ball med, og som kan være villige til å jobbe for å få fram våre synspunkter i den offentlige debatten” (intervju med Geir Westgaard, 03.02.2011).

Når det gjelder Statoils koalisjonsbyggingsstrategi, oppgir Westgaard at Statoil jobber for å bygge allianser mellom likesinnede aktører på tvers av sektorer. ”Det er styrke i antall. Hvis det er andre aktører som også kan utøve innflytelse ovenfor institusjonene, så prøver du den veien også” (intervju med Geir Westgaard, 03.02.2011). For å kunne bygge koalisjoner effektivt, mener Westgaard at det trengs samfunnsforståelse og erfaring for å være i stand til å identifisere sammenfallende interesser på tvers av sektorer. På spørsmål om hvordan Statoil går frem når de leter etter koalisjonspartnere, svarer han: ”Noe av det viktigste for oss i dette henseende er å bruke vår kombinasjon av fagkunnskap, bakgrunn fra selskaper og vår

forståelse av EU-systemet til å identifisere slike koplinger mellom interesser” (intervju med Geir Westgaard, 03.02.2011).

Statoil er med i den globale paraplyorganisasjonen Oil and Gas Producers Association (OGP), som også er representert i EU-systemet, og European Petroleum Industry Association (Europia). Ifølge Weestgaard bruker Statoil paraplyene aktivt for å fremme sine interesser ovenfor EU-institusjonene (intervju 03.02.2011). Utfordringen er imidlertid å overbevise paraplyorganisasjonen om å fronte en posisjon som også tjener Statoils interesser.

”Det har utviklet seg en kompromisskultur i paraplyorganisasjonene, hvor man finner løsninger som alle kan leve med. Man har jo tross alt kommet sammen fordi man har noe til felles, og det medlemmene har til felles vil som regel skygge over det man måtte ha av forskjellige oppfatninger. Imidlertid er det vel felles for alle paraplyorganisasjoner at det minste felles multiplum er det som blir gjenstand for kompromissene. Og det er da vi føler behov for å kjøre vårt eget parallelle løp” (intervju med Geir Westgaard, 03.02.2011).

Det er i slike situasjoner, hvor Statoil føler at de har særinteresser som det ikke er mulig for OGP og Europia å fronte, at de føler behovet for å gå alene og drive direkte lobbyarbeid opp mot EU-institusjonene og skaffe koalisjonspartnere

Statoil benytter seg også av den nasjonale ruten for påvirkning, rettet mot Ministerrådet. Dette oppgir Westgaard som den vanskeligste strategien, fordi det er her mangelen på norske representanter kjennes sterkest (intervju 03.02.2011). Det prøver selskapet å kompensere for med å drive lobbyvirksomhet opp mot enkeltmedlemsland.

”Det gjaldt særlig i perioden før Lisboa-traktaten, hvor de nasjonale formannskapene var enda mer drivende på Rådets agenda. Men dette gjøres fortsatt unntaksvis, og da i de tilfellene hvor vi ser at det er en overlapp mellom våre egne interesser og det aktuelle landets nasjonale interesser” (intervju med Geir Westgaard, 03.02.2011).

6.6.2) Tilgang

Kommisjonen er altså den viktigste EU-institusjonene i Statoils arbeid med å påvirke beslutningene som tas i EU. Westgaard opplever at Statoil har god tilgang til Kommisjonen. ”Trenger vil tilgang, så får vi det. Det er eksempelvis vanlig å ta kontakt og be om en uforpliktende samtale og sondere terrenget tidlig i en prosess. Det er en del av måten vi jobber på” (intervju med Geir Westgaard, 03.02.2011). Ifølge Westgaard føler også Statoils representanter i Brussel at de i Kommisjonens konsultasjonsfase blir spurt om å delta tidlig i prosessen.

”Av og til blir det uttrykket rent spesifikt, i form av at Kommisjonen oppsøker oss. Andre ganger må vi selv sørge for at vi blir hørt. Men Kommisjonen er veldig mottakelig for informasjon. I denne sammenhengen er det viktig å huske på at Kommisjonen ikke har flere eksperter på energi enn det er i Norges olje og energidepartement. Da må ofte dette embetsverket ut å søke informasjon, for å kunne gjøre seg selv relevante” (intervju med Geir Westgaard, 03.02.2011).

Det er Statoils ekspertkunnskap som er en av hovedårsakene til de gode relasjonene mellom selskapet og Kommisjonen. Statoil kan ifølge Westgaard gi Kommisjonen solid faglig kunnskap innenfor selskapets kjerneområder. ”Det å være en premissleverandør med bakgrunnsinformasjon og fakta er kanskje noe av de viktigste for oss når vi prøve å sette en debatt eller et spørsmål inn i den rette konteksten – sett med våre øyne” (intervju med Geir Westgaard, 03.02.2011). I enkelte saker bruker Statoil også fageksperter fra den sentrale organisasjonen når de møter EU-institusjonene. ”EU-systemet vil ha fakta- og ekspertkunnskap. Derfor tilrettelegger vi for at våre egne eksperter hjemmefra kan få møte representanter fra institusjonene” (intervju med Geir Westgaard, 03.02.2011).

Statoil er et kjent navn for informanter jeg har intervjuet i både Kommisjonen og Europaparlamentet. Margaritis Schinas sier at han i sin forrige posisjon i Kommisjonens tidligere generaldirektorat for transport og energi, flere ganger møtte Statoils representanter i Brussel. Blant annet var han flere ganger i Nordsjøen for å besøke selskapets plattformer (intervju med Margaritis Schinas, 25.01.2011). ”De er så store og toneangivende innenfor det de gjør, at de er svært interessante for oss å snakke med” (intervju med Margaritis Schinas, 25.01.2011). Også europaparlamentariker Rafael Trzaskowski har hatt kontakt med Statoil. Temaet var energisikkerhet. ”De er en såkalt ”Big Player”, og er svært relevante innenfor sin

sektor. Vil man ha grundig informasjon om energirelaterte problemstillinger, snakker man med Statoil fordi de er så gigantisk store” (intervju med Rafael Trzaskowski, 25.01.2011).

Westgaard sier det av og til kan være enklere å jobbe med Kommisjonen, siden den er mindre partipolitisert og ideologisert enn Europaparlamentet. ”Brussel er en svær informasjonsbørs, der det man handler er vurderinger, synspunkter og informasjon. Har man noe å gi, får man derfor noe tilbake. Slikt sett er alt veldig åpent (intervju med Geir Westgaard, 03.02.2011). Når det gjelder Europaparlamentet savner Statoil i likhet med de andre norske interesseaktørene i Brussel egne landsmenn å ta kontakt med. Savnet er likevel større i Ministerrådet, ifølge Westgaard (intervju 03.02.2011). Det er nemlig i Ministerrådet at Statoil opplever å ha dårligst tilgang og at Norges utenforskap merkes sterkest:

”Savnet etter nordmenn er større i Rådet enn i Parlamentet. Sammenliknbare interesseaktører fra medlemslandene har nok bedre innsideinformasjon enn vi har, spesielt i slutfasen av prosessen i Rådet” (intervju med Geir Westgaard, 03.02.2011).

Når Statoil da likevel benytter seg av den nasjonale ruten for å påvirke Ministerrådet, er de avhengig av å få tilgang hos medlemslandene de henvender seg til. Først og fremst er dette arbeidet rettet opp mot medlemslandenes delegasjoner i Brussel. Av og til kan det imidlertid bli nødvendig å reise til såkalte nøkkelhovedsteder, for samtaler med regjeringsapparatene (intervju med Geir Westgaard, 03.02.2011). Det er ikke tilfeldig hvilke lands regjeringer som oppsøkes, og landene går igjen fra gang til gang:

”Det må være en viss overlapp mellom Statoils interesser og det aktuelle landets interesser. Vi merker at EU primært har et konsumentperspektiv på olje- og gass, og slik sett er det få likesinnede på EU-arenaen. Derfor er det mest aktuelt å ta kontakt med land som har forståelse for hva det krever å produsere energi. Da er det noen nøkkelhovedsteder det er mer naturlig å ta kontakt med enn andre, som for eksempel Berlin” (intervju med Geir Westgaard, 03.02.2011).

I tillegg til Tyskland, nevner Westgaard Nederland, Danmark og Storbritannia som land det kan være aktuelt å ta kontakt med for å nå frem til Ministerrådet. Han tror også at land Norge

tradisjonelt har hatt gode relasjoner til kan være enklere å henvende seg til av kulturelle årsaker (intervju med Geir Westgaard, 03.02.2011).

”En annen ting er at selv om alle medlemslandene i EU skal være like, så er det noen som er likere enn andre. Hvis man får støtte fra de tyngste og største EU-medlemslandene, så er det noe av det mest effektive når det gjelder å vinne gehør i Rådet” (intervju med Geir Westgaard, 03.02.2011).

6.6.3) Interne beslutningsprosedyrer

Hvert år lager Statoil en arbeidsplan for hva som skal prioriteres det neste året. Denne arbeidsplanen blir til gjennom tett dialog mellom Statoils Brussel-kontor og hovedkvarteret hjemme i Norge (intervju med Geir Westgaard, 24.05.2011). Prioriteringene gjøres med basis i hvilke saker som vil komme på agendaen i Brussel. ”Vi gir høyest prioritet til de sakene hvor det er flest berøringspunkter eller overlapp med våre interesser. Da planlegger vi hvilken posisjon vi skal innta på de aktuelle saksområdene og hvilket spesifikke mål som skal nås” (intervju med Geir Westgaard, 24.05.2011).

Selv om det er den sentrale ledelsen som til slutt skal godkjenne arbeidsplanen år for år, er likevel Statoils Brussel-kontor gitt stor fleksibilitet i forhold til hvordan arbeidet med å nå målene skal nås. ”Det er frihet under ansvar. Det er opp til oss hvordan man best går frem. Vi er i førersetet, samtidig som vi holder tett dialog med de hjemme” (intervju med Geir Westgaard, 24.05.2011). Et eksempel på denne handlingsfriheten er når Statoil skal møte EU-institusjonene, og føler behov for å stille med eksperter hjemmefra på møtene. Dette skjer på initiativ fra Statoil i Brussel, og ikke fra den sentrale organisasjonen (intervju med Geir Westgaard, 24.05.2011). Ifølge Westgaard hender det likevel fra tid til annen at det dukker opp uforutsette saker, som Statoils Brussel-ansatte må bruke mye tid og ressurser på. Men også da er representantene i Brussel gitt stort handlingsrom av ledelsen hjemme i Norge. Westgaard forklarer:

”Vi har jo mandat til å representere Statoils interesser i EU på en best mulig måte. Det er jo selvfølgelig naturlig å ta en telefon hjem for å sikre seg at man er best mulig oppdatert på den aktuelle saken. Men jeg trenger ikke be noen om tillatelse i hver enkelt sak som dukker opp” (intervju med Geir Westgaard, 24.05.2011).

6.6.4) Motivasjon

Statoils motivasjon for å være representert i Brussel er å fremme og beskytte selskapets interesser, og i EU-systemet er saker som gjelder naturgass spesielt relevante for selskapet. Statoil er EUs nest største leverandør av gass, og ligger kun bak russiske Gazprom. ”Vår fremste interesse totalt sett her nede er å fremme og styrke konkurransesituasjonen til naturgass, og sørge for at gassens rammebetingelser er konkurransedyktige. Vi er også opptatt av at det skal være like vilkår for alle typer energi (intervju med Geir Westgaard, 03.02.2011). Statoils daglige virke går ut på å lete etter prosesser i EU hvor det kan være overlapp mellom et gitt lovforslag og Statoils interesser. ”Vi har fokus på å fange slikt opp så tidlig som mulig, slik at vi kan prøve å påvirke” (intervju med Geir Westgaard, 03.02.2011). Når slike saker dukker opp, blir det derfor viktig for Statoil å gå proaktivt til verks, gjennom å overbevise EU-institusjonene om at naturgass er en energikilde det vil være naturlig å satse på i årene fremover.

Innbakt i denne motivasjonen som bunner ut i et ønske om profittmaksimering, ligger det en erkjennelse av at det simpelthen ikke er nok å kun være en lyttepost i EU-systemet for å påvirke beslutningsprosessen effektivt. På spørsmål om hvorfor Statoil har valgt en omfattende portefølje av strategier i EU-systemet, svarer Westgaard:

”For oss er det viktig at vi har en dialog og et samspill mellom oss, de operative enhetene i Statoil og ledelsen hjemme i Norge. For oss er det viktig å være en troverdig talsmann i EU-systemet, og våre aktiviteter i Brussel gjør oss i stand til å gi bedre råd om hvilke posisjoner konsernet bør innta i konkrete saker. Hvis vi kun skulle vært en lyttepost og en satellitt som gikk i bane rundt hovedkvarteret hjemme, ville vår jobb om å ivareta selskapets interesser ikke fungere etter hensikten” (intervju 03.02.2011).

6.6.5) Ressurser

Statoil er den mest ressurssterke norske interesseaktøren i mitt studium. Selskapets Brusselkontor har syv ansatte. To nordmenn er ansatt lokalt, og to er utplassert fra Statoils hovedkontor i Stavanger. Videre har kontoret til enhver tid tre midlertidig ansatte (intervju med Geir Westgaard, 03.02.2011). Disse midlertidige ansatte er ikke nordmenn. De kommer fra de største medlemslandene i EU, er unge, har en høy utdanning med svært gode resultater og har tidligere hatt traineestillinger i EU-institusjonene. De er hyret inn på korttidskontrakt,

primært ut fra deres spesialkunnskap om EU-systemet. De kan mye om EU og dets prosesser, og har et godt nettverk i Brussel. ”Vi er så heldige at vi kan hyre inn de beste og smarteste i Europa” (intervju med Geir Westgaard, 03.02.2011). Da intervjuet med Westgaard ble gjort i februar, hadde Statoil tre midlertidige ansatte fra henholdsvis England, Frankrike og Tyskland, de tre største medlemslandene i EU.

Statoils satsning på sitt kontor i Brussel kommer til uttrykk gjennom deres store budsjett sammenliknet med de andre norske interesseaktørene i dette studiet. Westgaard ønsket ikke å opplyse om størrelsen på budsjettet, men legger til at det er viktig for Statoil å oppgi total kostnadene av driften av deres kontor i Brussel i Kommisjonens interesseregister (intervju 03.02.2011). I interesseregisteret har Statoil meldt fra om et samlet budsjett på 2.360.000 euro, nesten 19 millioner norske kroner.¹⁸ Av disse skal mellom 750.000 og 800.000 euro, drøye 6.-6,5 millioner kroner ha vært utgifter direkte relatert til interesserepresentasjon vis á vis EU-institusjonene.

6.6.6 Oppsummering

Flere av forklaringsvariablene kan forklare Statoils strategivalg i Brussel. Tilgangsvariabelen spiller inn i den forstand at Statoil oppgir at de nyter god tilgang hos EU-institusjonene, og da spesielt Kommisjonen – som etterspør Statoils kunnskap og erfaringer fra selskapets lange petroleumsvirksomhet. Dette er også ekspertkunnskap som europaparlamentarikere og enkelte medlemsland i Ministerrådet er interessert i. Statoils Brussel-kontor er gitt et mandat som gir de handlingsrom til å oppnå selskapets mål gjennom den fremgangsmåten de selv mener er best egnet. Dette gjør Statoils representanter fleksible nok til at de kan benytte seg av koalisjonsbygging, samt ta de grepene som trengs for å hevde Statoils interesser på best mulig måte i EU-systemet. Statoil er en av to interesseaktører i dette studiet som oppgir at en av deres strategier er å påvirke den politiske beslutningsprosessen i EU gjennom Ministerrådet. At dette er en strategi som oppgis å bære frukter kan tilskrives selskapets store økonomiske tyngde i egenskap av å være Europas nest største leverandør av gass.

Når det gjelder ressursvariabelen mer spesifikt, oppgir Statoil at de har kapasitet til å reise rundt i det Westgaard omtaler som nøkkelhovedsteder i Europa for å påvirke Ministerrådet gjennom den nasjonale ruten. Dette ser jeg i sammenheng med at selskapets Brussel-avdeling

¹⁸ Opplysningene kan sjekkes ved å søke på Statoil i Kommisjonens interesseregister på internettadressen: <https://webgate.ec.europa.eu/transparency/regrin/welcome.do>

har det desidert største budsjettet av de seks interesseaktørene jeg studerer. Med sine syv ansatte, hvorav tre midlertidige ansatte som behersker de tre største EU-språkene og har etablert nettverk i Brussel gjennom tidligere arbeidserfaring, har Statoil også personalressurser til å identifisere potensielle partnere og bygge koalisjoner for å få gjennom sine interesser.

Motivasjon er også en variabel som kan ilegges forklaringskraft hva angår Statoils strategivalg. Selskapet har som Westgaard sier et uttalt mål om å ikke være en passiv lyttepost som går i bane rundt hovedkvarteret hjemme. For å sikre at naturgass som energikilde er med i EUs langsiktige planer for energisikkerhet, driver selskapet direkte påvirkningsarbeid opp mot EU-institusjonene og leter aktivt etter koalisjonspartnere de kan fremme nye forslag opp mot Kommissjonen sammen med. Dette kan tilskrives at det er en proaktiv tilnærming til EU-politikk som ligger til grunn for Statoils tilstedeværelse i Brussel.

7) DISKUSJON OM FUNNENE

I dette kapitlet diskuterer og sammenfatter jeg mine funn variabel for variabel. Underveis illustrerer jeg med modeller hver enkelt forklaringsvariabels påvirkning på strategivalget til interesseaktørene jeg har studert. Jeg vil også gjennomgående gjennom dette kapitlet generere hypoteser med basis i mine funn av hvordan forklaringsvariablene påvirker valg av strategi.

7.1) Tilgang

Jeg har i min analyse av casene i denne oppgaven bekreftet Bouwens (2002) teori om at interesseaktørene er avhengig av å gi bort informasjon i form av ekspertkunnskap for å få tilgang til EU-institusjonene. Det later til å være en sammenheng mellom den potensielle tilgangen interesseaktørene har, i form av deres mulighet og evne til å levere etterspurt informasjon til EU-institusjonene, og hvilke strategier de velger. Jeg har funnet momenter i min analyse som tyder på at de interesseaktørene som gjennom sine daglige operasjoner tilegner seg avansert teknisk kunnskap, har god og kontinuerlig tilgang til Kommisjonen fordi de er i stand til å levere ekspertkunnskap som Kommisjonen etterspør. De har derfor bedre forutsetninger for å få tilgang enn interesseaktørene som ikke besitter denne kunnskapen, noe som gjør disse interesseaktørene mer tilbøyelig til å prioritere å påvirke EU-institusjonene direkte.

Jeg vil derfor karakterisere flere av de interesseaktørene jeg har studert som innsidere i Kommisjons-systemet, i tråd med Broscheid og Coen (2003). Dette gjelder Telenor og Statoil, som kan gi ekspertkunnskap i form av teknologisk viten, markedskunnskap og erfaringer fra operasjoner utenfor Europa til Kommisjonen. Det samme gjelder Bellona, som har lang erfaring fra CO₂-håndteringsspørsmål i Norge, og som sågar har fått innpass i to av kommisjonens teknologiplattformen. Interesseaktørene som sitter i disse plattformene blir av Kommisjonens personell ansett som viktige sparringspartnere, og blir gitt privilegert tilgang. Også Brusselkontoret oppgir at de føler at de har god tilgang til Kommisjonen, gjennom å tilby ekspertkunnskap og informasjon som deres kunder besitter.

Denne kontakten virker også selvforsterkende, i den forstand at kontakt med Kommisjonen fører til ytterligere kontakt med Kommisjonens representanter (Broscheid og Coen 2003). Har en aktør først fått innpass, later det til at forholdet interesseaktør-institusjon sementeres, og får en spillover-effekt til også andre saker interesseaktøren har engasjert seg innenfor. Felles for

de interesseaktørene i dette studiet som har store ressurser i form av stort budsjett og/eller antall ansatte, er at de også har god tilgang til de overnasjonale EU-institusjonene. Dette kan muligens tilskrives at store ressurser øker potensialet for å generere ekspertkunnskap som spesielt Kommisjonen er interessert i (Bouwen 2002). Av denne grunnen later det til at det er en interaksjon mellom ressurs- og tilgangsvariabelen, som igjen påvirker avhengig variabel i form av at disse aktørene velger å prioritere strategien direkte lobbyarbeid opp mot EU-institusjonene.

Dette kan imidlertid ikke sies om LO og NHO, som jeg har funnet å ikke ha den samme kapasiteten til å levere denne typen ekspertkunnskap til EU-institusjonene, selv om NHO bruker eksempler hvor Norge har såkalte "best practice" som byttevare ovenfor Kommisjonen og Europaparlamentet. LO og NHO velger å drive mesteparten av sitt arbeid gjennom sine respektive paraplyorganisasjoner, fordi de grunnet sin natur ikke innehar den samme tekniske ekspertkunnskapen som store, spesialiserte selskaper som Statoil og Telenor – som har store forsknings- og utviklingsavdelinger som kontinuerlig genererer ny ekspertkunnskap. Dermed er de ikke i stand til å bytte til seg god og kontinuerlig tilgang i Kommisjonen, og er ikke å regne som innsidere i interessesystemet.

Når det gjelder tilgangen til Europaparlamentet oppgir interesseaktørene at det er de samme mekanismene som er i sving, men at det fremdeles er tilgang til Kommisjonens representanter som er viktigst for dem. Samtlige interesseaktører i dette studiet oppgir at tilgangen til Ministerrådet oppleves som dårlig, og begrunner dette med mangelen på norske representanter i institusjonen. Måten tilgangsvariabelen påvirker strategivalget oppsummeres i figur 3.

Figur 3 - Tilgangsvariabelens påvirkning på strategi



På bakgrunn av disse funnene genererer jeg følgende hypotese:

H1: Spesialiserte selskaper og organisasjoner som kontinuerlig genererer ny ekspertkunnskap vil prioritere direkte lobbyisme rettet mot EU-institusjonene som strategi.

7.2) Interne beslutningsprosedyrer

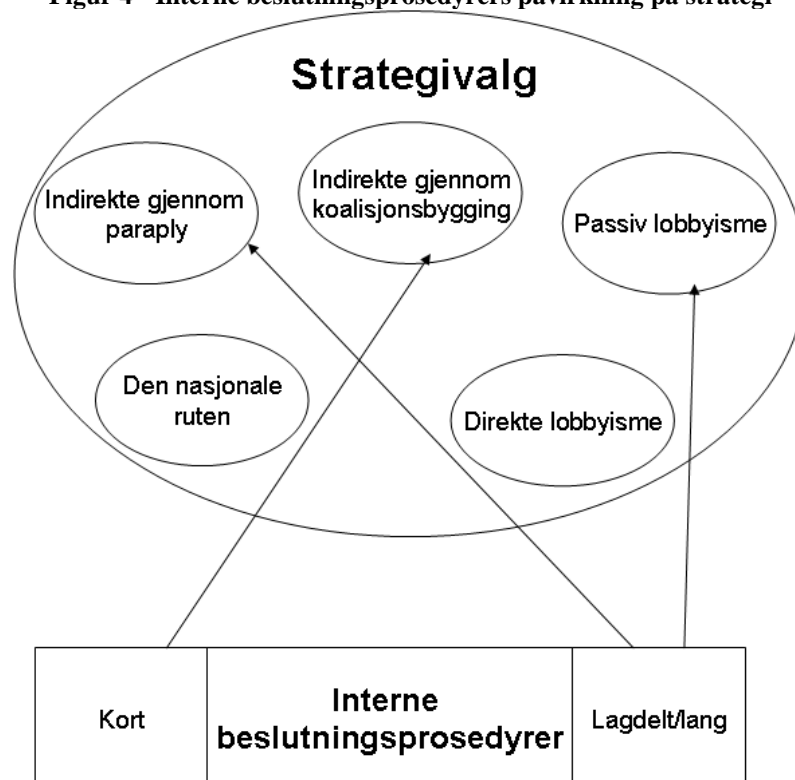
Hensikten med denne variabelen har vært å undersøke hvordan interesseaktørens organisatoriske hierarkiske oppbygning og beslutningsstruktur påvirker aktørens strategi i EU-systemet. Jeg har gjort flere funn som støtter at interne beslutningsprosedyrer har betydning for valg av strategi, i tråd med Eising (2007b:331) og Bouwen (2002:375). Eksempelvis blir LOs og NHOs medlemsstyrte og tunge struktur for treg til å tilpasse seg dynamiske og raskt skiftende forhandlingsposisjonen som kan prege koalisjonsbyggingsprosesser. Dette ekskluderer disse fra å delta i prosesser og forhandlinger som har til hensikt å forene ulike aktører i store kompromisser, fordi de ikke har tilstrekkelig handlingsfrihet til å ta raske avgjørelser om sine egne posisjoner, samt hvordan disse posisjonene eventuelt kan tøyes.

Dette handlingsrommet har derimot Bellona og Brusselkontoret, som i motsetning til LO og NHO har korte kommandolinjer og høy grad av fleksibilitet. Disse aktørene har full autonomi

i den forstand at deres taktiske vurderinger gjøres av personene som jobber med den aktuelle saken, jamfør Guéguen (2007:117). På samme måte står Statoil og Telenor i en mellomposisjon, hvis standpunkter ikke skal gjennom en medlemsstyrt og demokratisk beslutningsprosess internt før standpunktet kan kommuniseres utad. Beslutningene tas imidlertid av toppledelsen i Norge, noe som ikke gir de to selskapenes representanter full handlingsfrihet i deres daglige virke i Brussel. Deres kontorer i Brussel er likevel gitt mandat til å nå de respektive selskapenes målsetninger og fremme deres posisjoner på den måten de selv finner det best. Derfor er ikke disse beslutningsprosedyrene trege nok til å ekskludere koalisjonsbygging, noe begge de to selskapene oppgir at de har som strategi, selv om det ikke er deres viktigste.

Mine funn for denne variabelen er derfor at de interesseaktørene i studiet som har større, hierarkisk lagdelte organisasjoner med lengre beslutningsprosedyrer har basert seg på å påvirke indirekte gjennom paraplyorganisasjoner, samt drive informasjonsinnhenting til organisasjonen hjemme – som ligger på høyere nivå i hierarkiet enn deres Brussel-avdeling. Interesseaktørene med korte beslutningsprosedyrer uten lagdeling er derimot kapable og fleksible nok til å drive intense forhandling og om nødvendig endre sine posisjoner for å kunne bygge koalisjoner. Påvirkningen illustreres i figur 4.

Figur 4 - Interne beslutningsprosedyrers påvirkning på strategi



Med bakgrunn i disse funnene genererer jeg følgende hypoteser:

H2: Interesseaktører med korte kommandolinjer og uten lagdeling vil prioritere å benytte seg av koalisjonsbygging som strategi.

H3: Lagdelte og store interesseaktører vil prioritere å benytte seg av påvirkning gjennom paraplyorganisasjon som strategi.

7.3) Motivasjon

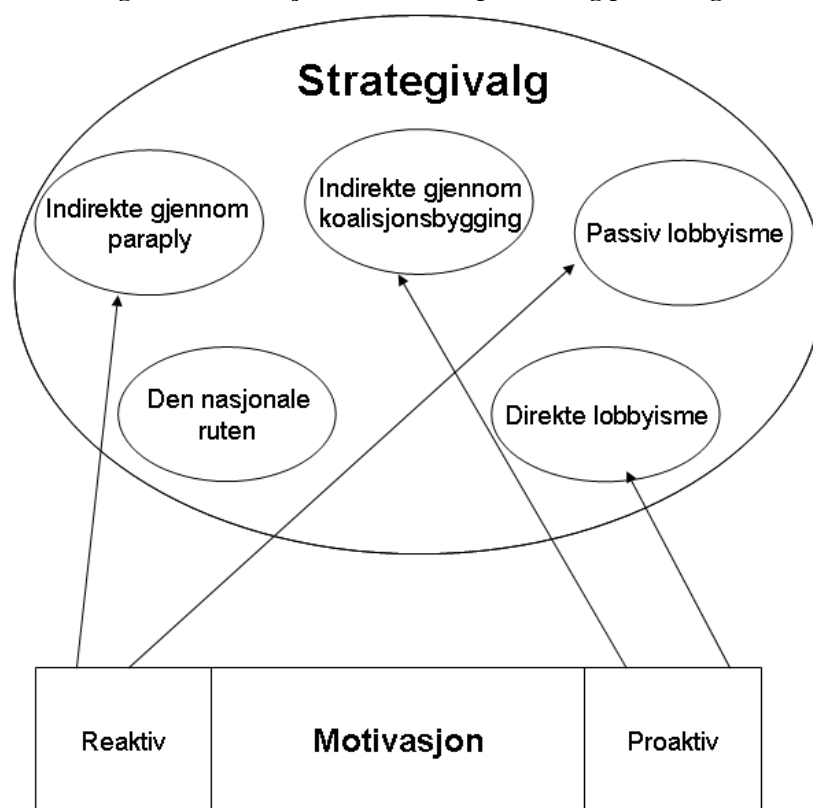
Mine funn tyder på at det er en interesseaktørens motivasjon for å være tilstede i Brussel påvirker deres valg av strategi. Jeg har funnet at motivasjonsvariabelen har effekt på tvers av variasjonene proaktiv og reaktiv (Dragojlovi 2010:107, Coen 1998:77, Buysse og Verbeke 2003:454, Rival 2010:9, 11, Guéguen 2007:56, 119-124). Bellona og Brusselkontoret engasjerer seg oftest i saker hvor deres målsetning er å få på plass nytt lovverk som skal sikre større grad av regulering eller skape nye markeder. Felles for begge er at de ønsker å *skape* eller *endre*, ikke *beskytte*, hvilket gjør at deres motivasjon kan klassifiseres som proaktiv. Derfor er det naturlig for Bellona og Brusselkontoret å søke nærmest permanent og kontinuerlig oppsøkende virksomheten ovenfor EU-institusjonene. Bellonas ideologiske grunnlag legger til rette for å overbevise EU-institusjonene gjennom å danne koalisjoner med deler av industrien, samt eventuelle andre aktører med sammenfallende interesser fra sak til sak. Dette kan derfor i stor grad forklare Bellonas strategivalg om å påvirke indirekte gjennom å bygge koalisjoner.

Når det gjelder NHO og LO var bakgrunnen for at de etablerte seg i Brussel et ønske om å få informasjon om nye initiativ og prosesser på et så tidlig stadium som mulig. Deres motivasjon er derfor i den motsatte enden av skalaen, nemlig reaktiv. Dette forklarer delvis hvorfor de bruker så mye av sin arbeidstid på å samle inn muntlig og skriftlig informasjon, som de så sender hjem for analyse. At de har et ønske om å *beskytte* sine interesser fremfor å *skape* nye muligheter, mener jeg også kan forklare hvorfor de velger å ha fokus på store, tunge paraplyorganisasjoner, hvis mening veier tungt hos EUs institusjoner.

Dette gjelder også Telenor og Statoil, som hovedsaklig er proaktive i sin holdning. Telenor jobber proaktivt når de ber Kommissjonen om å fremme en viss type politikk ovenfor myndigheter i land utenfor EU, mens Statoil går proaktivt til verks når de danner koalisjoner for å fremme naturgassens stilling i Europa. Men disse selskapene har også en reaktiv

motivasjon når de jobber for å beskytte sine interesser. Dette arbeidet går da gjerne gjennom paraplyorganisasjonene, som har sammenfallende interesser når det eksempelvis dreier seg om å få naturgass inkludert i EUs langsiktig strategi for energisikkerhet. Brusselkontoret, og deres kunder, har et økonomisk motiv til felles for hvorfor de ønsker å etablere seg i Brussel. Deres motivasjon er også proaktiv, siden den bunner ut i et ønske å *skape* nye muligheter som kan øke både egen, men også deres kunders, omsetning og bunnlinje. Som vist i figur 5, er dette mekanismer jeg mener medvirker til at interesseaktørene med en proaktiv motivasjon prioriterer direkte påvirkningsarbeid opp mot EU-institusjonene og koalisjonsbygging.

Figur 5 - Motivasjonsvariabelens påvirkning på strategi



Med grunnlag i disse funnene genererer jeg to hypoteser:

H4: Interesseaktører hvis motivasjon bak å være representert i Brussel er å reagere på forslag og initiativ fra Kommissjonen, vil prioritere å påvirke indirekte gjennom paraplyorganisasjoner.

H5: Interesseaktører som er representert i Brussel for å skape nye muligheter og markeder, eller få gjennom ny lovgivning, vil prioritere å påvirke gjennom koalisjonsbygging.

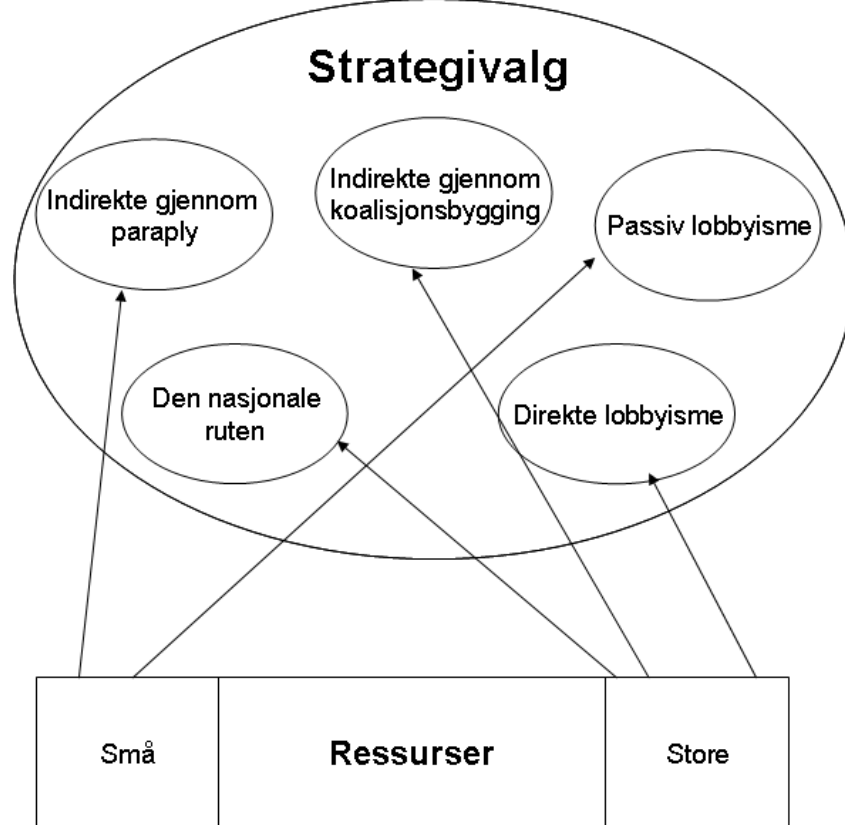
7.4) Ressurser

Jeg finner også i min analyse av hvert enkelt case at ressurser har betydning for den enkelte interesseaktørs valg av strategi. Dette kommer til uttrykk på flere måter. Interesseaktørene med store ressurser og mange ansatte fokuserer på å påvirke indirekte gjennom å bygge koalisjoner, da denne strategien naturlig nok vil kreve betydelige mengder arbeid. Dette gjelder Statoil, Bellona, Telenor og Brusselkontoret. Felles for disse aktørene er at de også prioriterer å påvirke direkte opp mot EU-institusjonene. Som nevnt i diskusjonen om tilgangsvariabelen, har jeg identifisert en mulig interaksjon mellom ressurser og tilgang til EU-institusjonene. Dette støtter Hillman og Hitts påstand (1999:828, 831) om at større ressurser fører til en mer direkte strategi, og at høy ressursbruk muliggjør kontinuerlig kontakt med Kommissjonen (Rival 2010:1, 5). I den andre enden har mindre ressurssterke aktører som LO og NHO mer naturlig for å velge å prioritere den indirekte lobbystrategien som går gjennom sine respektive paraplyorganisasjoner, samt passiv lobbyisme gjennom informasjonsinnhenting. Dette i henhold til Eisings (2007b:334, 339, 354) argumentasjon om at interesseaktører med mindre ressurser vil velge en strategi som baserer seg på å påvirke beslutningsprosessen indirekte gjennom paraplyorganisasjoner.

Som nevnt opplever de norske aktørene at Ministerrådet er den institusjonen det er vanskeligst å få tilgang til. Dette kan delvis kompenseres for av store ressurser. Jeg har funnet at det er de ressurssterke aktørene i dette studiet som bruker strategien om å påvirke Ministerrådet. Når det gjelder strategien om å drive lobbyarbeid gjennom den nasjonale ruten, har ressurser betydning i form av at de ressursvake aktørene ikke later til å ha kapasitet til å drive oppsøkende lobbyarbeid rettet mot Ministerrådet. Det har derimot Telenor og Statoil, som gjennom avdelinger og daglige operasjoner i EU-medlemsland har tilgang til den nasjonale kanalen, gjennom disse landenes regjeringer. De klarer dermed delvis å kompensere for Norges manglende representasjon i Ministerrådet.

Dette er også noe Bellona har merket seg, og organisasjonen planlegger å etablere et kontor i Polen – delvis med den hensikt å få tilgang til Ministerrådet gjennom det polske regjeringsapparatet. Videre har også Telenor og Statoil kapasitet og økonomisk handlingsrom til å drive lobbyarbeid opp mot medlemslandenes hovedsteder når det er behov for det. Således er ressursvariabelen den eneste som jeg har funnet å kunne forklare hvorfor interesseaktører velger å påvirke gjennom den nasjonale ruten opp mot Ministerrådet. Ressursvariabelens påvirkning illustreres i figur 6.

Figur 6 - Ressursvariabelens påvirkning på strategi



Med basis i disse funnene genererer jeg følgende hypoteser:

H6: Interesseaktører med store ressurser vil prioritere å påvirke gjennom å bygge koalisjoner.

H7: Interesseaktører med store ressurser vil prioritere påvirke Ministerrådet gjennom den nasjonale ruten.

H8: Interesseaktører med små ressurser i form av lite budsjett og få ansatte, vil prioritere å benytte seg av passiv lobbyisme ved informasjonsinnhenting som strategi.

8) KONKLUSJON

Dette kapittelet avrunder min masteroppgave. Først følger en oppsummering av mine hovedfunn av hvordan forklaringsvariablene påvirker strategivalget til de seks norske interesseaktørene jeg har studert. Deretter vil jeg redegjøre for hvilke bidrag jeg mener denne oppgaven har kommet med, og diskutere dens begrensninger. Avslutningsvis kommer jeg med forslag til videre forskning.

8.1) Oppsummering av funn

Mitt mål med denne oppgaven har i henhold til min problemstilling vært å finne ut hva som har betydning for hvilke strategier norske interesseaktører velger når de skal påvirke den politiske beslutningsprosessen i EU. Gjennom en nøye og tidkrevende dialog mellom eksisterende litteratur og mine intervjuer med de seks norske interesseaktørene i studien har jeg identifisert fire variabler jeg mener påvirker valg av strategi. Svaret på min problemstilling er at valg av strategi påvirkes av mine forklaringsvariabler; tilgang, motivasjon, ressurser og interne beslutningsprosedyrer. Mine funn viser at de interesseaktørene som velger å prioritere visse typer strategier, også har den samme variasjonen i de samme forklaringsvariablene.

Oppsummert finner jeg at interesseaktørene som prioriterer direkte påvirkning rettet opp mot EU-institusjonene og indirekte påvirkning gjennom koalisjonsbygging har til felles at de har store ressurser og relativt mange ansatte. De er også kontinuerlige produsenter av ekspertkunnskap og nyter dermed god tilgang hos EU-institusjonene. I tillegg har de til felles en motivasjon om å skape fremfor å beskytte, og har derfor en proaktiv innstilling. Videre har jeg funnet at de interesseaktørene som prioriterer å benytte seg av koalisjonsbyggingsstrategien har til felles en struktur med korte kommandolinjer og en organisasjonsstruktur som ikke er lagdelt.

De to interesseaktørene som benytter seg av strategien om å påvirke Ministerrådet, er begge ressurssterke. De interesseaktørene som oppgir at de prioriterer passiv lobbyisme og indirekte påvirkningsarbeid gjennom paraplyorganisasjoner har variasjoner i andre enden av skalaen på forklaringsvariablene. De har få ansatte og små ressurser, og har en motivasjon basert på en reaktiv holdning til ny EU-politikk. De har også til felles at de er lagdelte, og har dermed en organisasjonsstruktur som fratrukker de muligheten til å tilpasse sine posisjoner på kort tid, noe som kan være nødvendig hvis man velger å prioritere strategien koalisjonsbygging.

De mekanismene jeg mener spiller inn for strategivalg oppsummeres i tabell 5, som viser hvordan variasjonen i forklaringsvariablene ligger til grunn for variasjonen i strategivalg hos de seks interesseaktørene i studiet.

Tabell 5 - Forklaringsvariablenes påvirkning på strategi

Strategivalg	Forklaringsvariablenes retning
Direkte lobbyarbeid	<ul style="list-style-type: none"> • God tilgang • Store ressurser • Proaktiv motivasjon
Indirekte gjennom paraplyorganisasjon	<ul style="list-style-type: none"> • Dårlig/sporadisk tilgang • Små ressurser • Reaktiv motivasjon • Lagdelt struktur, lengre beslutningsprosedyrer
Indirekte gjennom koalisjonsbygging	<ul style="list-style-type: none"> • Store ressurser • Proaktiv motivasjon • Ikke lagdelt struktur, kort beslutningsprosedyrer
Den nasjonale ruten	<ul style="list-style-type: none"> • Store ressurser
Passiv lobbyisme	<ul style="list-style-type: none"> • Dårlig/sporadisk tilgang • Små ressurser • Reaktiv motivasjon • Lagdelt struktur, lengre beslutningsprosedyrer

8.2) Oppgavens bidrag og dens begrensninger

Denne oppgaven har på flere måter bidratt til vår kunnskap om interesseaktørers strategivalg når de søker å påvirke EU-institusjonene. For det første har jeg gjennom arbeidet med å svare på min problemstilling bidratt med inngående dybde- og faktakunnskap om seks store og/eller godt kjente norske interesseaktører i Brussel, hvilke strategier de velger og hvorfor de velger de strategiene de gjør. Denne dybdekunnskapen mener jeg i stor grad forteller oss hvordan norske ikke-statlige interesser hevdes i EU-systemet. Jeg vil derfor argumentere for at jeg har levert et signifikant bidrag, som kan være med på å tette det første kunnskapshullet jeg skisserte innledningsvis.

For det andre har jeg i denne oppgaven bidratt med innsikt om hvordan representanter fra de to føderale institusjonene i EU – Kommisjonen og Europaparlamentet – ser på norske interesseraktører og interesserepresentasjon generelt. Dette er kilder som det er vanskelig å få tilgang til, og deres kommentarer og synspunkter er derfor et viktig bidrag til vår kunnskap om interesserepresentasjon i EU-systemet.

For det tredje mener jeg at jeg har identifisert de fem ulike strategiene som norske interesseaktører i EU-systemet benytter seg av. Dette er strategier jeg tror vil ha overførbarhet til alle interesseaktører i EU-systemet. Disse strategiene har etter min viten ikke vært fullt ut samlet og kategorisert i tidligere forskning tidligere, og er derfor også et viktig bidrag til vår akkumulerte kunnskap om interesserepresentasjon i EU.

For det fjerde har jeg generert åtte hypoteser om hvorfor interesseaktørene velger de strategiene de gjør. Hypotesene er basert på funn som er faktakunnskap for akkurat de seks interesseaktørene jeg studerer. Jeg har valgt mine seks caser i dette studiet ut fra en undergruppe av enheter, som er norske interesseaktører som er representert i Brussel. Disse har flere iboende likheter, og jeg vil argumentere for at mine hypoteser også kan ha gyldighet for denne undergruppen. Når det gjelder interesseaktører i EU-systemet generelt kan jeg ikke generalisere mine funn. I dette henseende er mine åtte hypoteser et viktig bidrag til videre forskning rundt interesserepresentasjon i EU. Det er disse hypotesene som er mitt bidrag for å øke vår forståelse om det andre kunnskapshullet jeg gjennom denne oppgaven har tegnet et bilde av – nemlig hvorfor interesseaktører velger de strategiene de gjør.

8.3) Forslag til videre forskning

Selv om det er gjort mye forskning på interesserepresentasjon og lobbyisme i EU-systemet, er forskning på interesseaktørenes strategi fortsatt langt på vei et ubeskrevet område. Siden dette studiet har vært hypotesegenererende, er det ønskelig at mine åtte hypoteser testes i et større komparativt studium av interesseaktører i EU, et studium som inkluderer interesseaktører fra hele den europeiske arenaen.

Jeg føler jeg har svart tilfredsstillende på min definerte problemstillingen og målsetting. Det er likevel mulig å utvikle dette arbeidet videre ved å inkludere flere momenter i fremtidige studier. Et annet aspekt er at utvalget av informanter blant EU-institusjonene kan være bredere enn det er i denne masteroppgaven. Eksempelvis vil en forsker med bedre tid og mer

ressurser enn det omfanget av en masteroppgave tillater, kunne intervju flere europaparlamentarikere og representanter i Ministerrådets arbeidsgrupper og COREPER-systemet. I analysen av Statoil opplyser informanten Westgaard at de før Lisboa-traktaten ble implementert i litt større grad enn i dag forsøkte å påvirke landet som hadde formannskapet i Ministerrådet. Ingen andre av de norske interesseaktørene i studien var i stand til å redegjøre for liknende strategiendringer som følge av reformer som påvirket den institusjonelle maktbalansen i EU. Derfor er dette heller ikke nevnt i mine funn. Det hadde imidlertid vært interessant å gå videre med et studium som inkluderer flere interesseaktører enn i dette studiet, for undersøke hvordan institusjonelle endringer i EU-systemet eventuelt har påvirket hvordan interesseaktørene jobber.

Videre tyder mine funn på at det er en viss interaksjon mellom enkelte av mine forklaringsvariabler. Jeg har i dette studiet funnet at ressursvariabelen kan påvirke tilgangsvariabelen, noe det kan være interessant å gjøre et større studium på. Til sist tror jeg at jeg har dekning for å si at alle vi som forsker på lobbyisme i EU-systemet håper på at Kommisjonens interesseregister vil bli obligatorisk for alle interesseaktører som ønsker tilgang til institusjonene. De fleste interesseaktører i dette studiet ønsket ikke å opplyse om sine budsjetter, noe som i disse tilfellene kun har gjort det mulig å danne et bilde av deres ressurser ut fra antall ansatte og de frivillig innrapporterte opplysningene i Kommisjonens interesseregister. Kun hvis det innføres obligatorisk registrering og krav om at interesseaktørene skal oppgi nøyaktige opplysninger om de ressursene de har satt av til å påvirke EU-institusjonene, vil det være mulig å foreta valide og reliable kvantitative analyser på tvers av det europeiske interessesystemet.

9) LITTERATUR

- Ainsworth, Scott (1993): "Regulating Lobbyists and Interest Group Influence". *The Journal of Politics*, 55 (01): 41-56.
- Berkhout, J. og D. Lowery (2010): "The Changing Demography of the EU Interest System Since 1990". *European Union Politics*, 11 (3).
- Bernhagen, P. og N. J. Mitchell (2009): "The Determinants of Direct Corporate Lobbying in the European Union". *European Union Politics*, 10 (2): 155.
- Beyers, Jan (2004): "Voice and access". *European Union Politics*, 5 (2): 211.
- Bogner, Alexander, Beate Littig og Wolfgang Menz (2009): *Interviewing experts*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Bogner, Alexander og Wolfgang Menz (2009): "The Theory-generating Expert Interview: Epistemological Interest, Forms of Knowledge, Interaction" s. i Bogner, Alexander, Beate Littig og Wolfgang Menz (red.), *Interviewing Experts*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Bouwen, Pieter (2002): "Corporate lobbying in the European Union: the logic of access". *Journal of European Public Policy*, 9 (3): 365 - 390.
- Bouwen, Pieter (2009): "The European Commission" s. XV, 373 s. i Richardson, J. J. og David Coen (red.), *Lobbying the European Union: institutions, actors, and issues*. Oxford: Oxford University Press.
- Broscheid, A. og D. Coen (2003): "Insider and Outsider lobbying of the European Commission". *European Union Politics*, 4 (2): 165.
- Business Europe (2011): *Policy Committees and working groups*. <http://www.bussinesseurope.eu/content/default.asp?PageID=603>. [16.05 2011].
- Buysse, K. og A. Verbeke (2003): "Proactive environmental strategies: A stakeholder management perspective". *Strategic Management Journal*, 24 (5): 453-470.
- Christmann, Gabriela B. (2009): "Expert Interviews on the Telephone: A Difficult Undertaking" s. i Bogner, Alexander, Beate Littig og Wolfgang Menz (red.), *Interviewing Experts*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Coen, D. (1998): "The European business interest and the nation state: large-firm lobbying in the European Union and member states". *Journal of Public Policy*, 18 (01): 75-100.
- Coen, David (2005): "Environmental and business lobbying alliances in Europe: Learning from Washington" s. 197-220 i Levy, David L. og Peter J. Newell (red.), *The Business of Global Environmental Governance*. Cambridge: The MIT Press.
- Coen, David (2007): "Empirical and theoretical studies in EU lobbying". *Journal of European Public Policy*, 14 (3): 333 - 345.
- Coen, David og J. J. Richardson (2009): "Learning to Lobby the European Union: 20 years of change" s. XV, 373 s. i Coen, David og J. J. Richardson (red.), *Lobbying the European Union: institutions, actors, and issues*. Oxford: Oxford University Press.
- Crombez, Christophe (2002): "Information, Lobbying and the Legislative Process in the European Union". *European Union Politics*, 3 (1): 7-32.
- Dragojlovi, P. (2010): "Lobbying as a Method of Business Communication". *Škola biznisa, Broj 3/2010*.
- Dür, Andreas og Dirk De Bievre (2007): "Inclusion without Influence? NGOs in European Trade Policy". *Journal of Public Policy*, 27 (01): 79-101.
- Econ, Pöyry (2009): *Norway and the European Union: beyond the EEA?*. Oslo/Stavanger: The Pöyry Group, http://www.econ.no/modules/trykksak/publication_detail.asp?iProjectId=6827.
- Eising, Rainer (2007a): "The Access of Business Interests to EU institutions: Towards Elite Pluralism?". *Journal of European Public Policy*, 14 (3): 384 - 403.

- Eising, Rainer (2007b): "Institutional Context, Organizational Resources and Strategic Choices". *European Union Politics*, 8 (3): 329-362.
- Eliassen, Kjell A. og Pavlina Peneva (2011): *Norwegian Non-Governmental Actors in Brussels 1980-2010: Interest Representation and Lobbying*. Europautredningen, Rapport # 5.
- EU-delegasjonen (2010): *Oversikt over norske aktører i Brussel*. <http://www.eu-norge.org/NorskeAktorer/>.
- Forbes (2005): *Forbes Global 2000*. <http://www.forbes.com/2005/03/30/05f2000land.html>. [05.05 2011].
- Gabels, Gabriele og Maria Behrens (2009): "Interviewing Experts in Political Science: A Reflection on Gender and Policy Effects Based on Secondary Analysis" s. i Bogner, Alexander, Beate Littig og Wolfgang Menz (red.), *Interviewing Experts*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- George, Alexander L. og Andrew Bennett (2005): *Case studies and theory development in the social sciences*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Gerring, John (2004): "What Is a Case Study and What Is It Good for?". *American Political Science Review*, 98 (02): 341-354.
- Gläser, Jochen og Grit Laudel (2009): "On Interviewing "Good" and "Bad" Experts" s. i Bogner, Alexander, Beate Littig og Wolfgang Menz (red.), *Interviewing Experts*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Greenwood, Justin (2003): *Interest representation in the European Union*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Grønmo, Sigmund (2004): *Samfunnsvitenskapelige metoder*. Bergen: Fagbokforl.
- Guéguen, Daniel (2007): *European lobbying*. Brussels: Europolitics.
- Gullberg, Anne Therese (2008): *Strategy counts, resources decide: Lobbying European Union climate policy*. Universitetet i Oslo.
- Gullberg, Anne Therese (2010): "Hvem vinner kampen om EUs klimapolitikk?". *Internasjonal Politikk*, 1: 39-61.
- Hayes-Renshaw, Fiona (2009): "Least Accessible but not Inaccessible: Lobbying the Council and the European Council" s. XV, 373 s. i Richardson, J. J. og David Coen (red.), *Lobbying the European Union: institutions, actors, and issues*. Oxford: Oxford University Press.
- Hillman, A. J. og M. A. Hitt (1999): "Corporate political strategy formulation: A model of approach, participation, and strategy decisions". *The Academy of Management Review*, 24 (4): 825-842.
- Hillman, Amy J. (2003): "Determinants of political strategies in US multinationals". *Business & Society*, 42 (4): 455.
- Hix, Simon (2005): *The political system of the European Union*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Kettunen, Pekka og Michael Kull (2007): *Governing Europe: The Status and Networking Strategies of Finnish, Estonian and German Regions in Brussels*. Montreal, Canada, May 17-May 19, 2007
- King, Gary, Robert O Keohane og Sidney Verba (1994): *Designing social inquiry: scientific inference in qualitative research*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Kommisjonen (2006): *European Transparency Initiative - Green Paper*. http://ec.europa.eu/transparency/eti/index_en.htm#1.
- Langhelle, Oluf og Thomas Laudal (2002): *The Role of NGOs in Norwegian-European Relations*. Stavanger: Rogalans Research.
- Lehmann, W. og L. Bosche (2003): *Lobbying in the European Union: Current Rules and Practice: Working Paper*. European Parliament, Directorate General for Research.

- Lehmann, Wilhelm (2009): "The European Parliament" s. XV, 373 s. i Richardson, J. J. og David Coen (red.), *Lobbying the European Union: institutions, actors, and issues*. Oxford: Oxford University Press.
- Lewis, Jeffrey (2007): "The Council of the European Union" s. i Michelle, Cini (red.), *European Union Politics*. New York: Oxford University Press, USA.
- Lijphart, Arend (1971): "Comparative Politics and the Comparative Method". *The American Political Science Review*, 65 (3): 682-693.
- Littig, Beate (2009): "Interviewing the Elite - Interviewing Experts: Is There a Difference?" s. i Bogner, Alexander, Beate Littig og Wolfgang Menz (red.), *Interviewing Experts*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- LO (2011): *Om LO*. <http://www.lo.no/u/Om-LO/?tabid=131>. [13.05 2011].
- Mahoney, Christine (2008): *Brussels versus the Beltway: advocacy in the United States and the European Union*. Washington, D.C.: Georgetown University Press.
- Majone, Giandomenico (1994): "The rise of the regulatory state in Europe". *West European Politics*, 17 (3): 77-101.
- Majone, Giandomenico (1998): "Europe's 'Democratic Deficit': The Question of Standards". *European Law Journal*, 4 (1): 5-28.
- Marks, Gary, Richard Haesly og Heather Mbaye (2002): ""What do subnational offices think they are doing in Brussels?"". *Regional and Federal Studies*, 12 (3): 1-23.
- Meuser, Michael og Ulrike Nagel (2009): "The Expert Interview and Changes in Knowledge Production" s. i Bogner, Alexander, Beate Littig og Wolfgang Menz (red.), *Interviewing Experts*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- NHO (2011): *Kort om NHO*. http://www.nho.no/kort_om_nho/. [07.05 2011].
- Obelené, Vaida (2009): "Expert versus Researcher: Ethical Considerations in the Process of Bargaining a Study" s. i Bogner, Alexander, Beate Littig og Wolfgang Menz (red.), *Interviewing Experts*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Pijnenburg, B. (1998): "EU lobbying by ad hoc coalitions: an exploratory case study". *Journal of European Public Policy*, 5 (2): 303-321.
- Rival, Madina (2010): *Are firms' lobbying strategies universal?* Workshop en l'honneur de Arndt Sorge, Groningen : Netherlands,
- Rommetvedt, Hilmar (2005): "Norway: Resources count, but votes decide? from neo-corporatist representation to neo-pluralist parliamentarism". *West European Politics*, 28 (4): 740 - 763.
- Sejersted, Fredrik, et al. (2004): *EØS-rett*. Oslo: Universitetsforl.
- SINTEF (2006): *Europeisk Teknologiplattform - ECTP*. <http://www.sintef.no/Projectweb/Norsk-teknologiplattform/Europeisk-teknologiplattform---ECTP/>. [14.05 2011].
- Svendsen, G. T. (2002): *Lobbyism and CO2 trade in the EU*. Department of Economics, Faculty of Business Administration, Aarhus School of Business.
- Svendsen, G. T. (2003): *The Political Economy of the European Union: Institutions, Policy and Economic Growth*. Edward Elgar Publishing.
- Teknisk Ukeblad (12.09.2008): *Saltvann + ferskvann = strøm*. <http://www.tu.no/innsikt/energi/article179352.ece>. [14.05 2011].
- Tenbücken, Marc (2002): *Corporate lobbying in the European Union: strategies of multinational companies*. Frankfurt am Main: Peter Lang Pub Inc.
- Tranvik, Tommy og Per Selle (2007): "More centralization, Less Democracy: The Decline of the Democratic Infrastructure in Norway" s. 205 i Trägårdh, Lars (red.), *State and civil society in Northern Europe: the Swedish model reconsidered*. New York: Berghahn Books.

- Woll, Cornelia (2006): "Lobbying in the European Union: From sui generis to a comparative perspective". *Journal of European Public Policy*, 13 (3): 456 - 469.
- Woll, Cornelia (2007): "Leading the Dance? Power and Political Resources of Business Lobbyists". *Journal of Public Policy*, 27 (01): 57-78.
- Wonka, Arndt, Frank R. Baumgartner, Christine Mahoney og Joost Berkhout (2010): "Measuring the size and scope of the EU interest group population". *European Union Politics*, 11 (3): 463-476.
- Yin, Robert K. (2009): *Case study research: design and methods*. Los Angeles: Sage.
- Økonomisk Rapport (21.09.2009): *Yaras milliardkamp i Brussel*.
<http://www.orapp.no/nyheter/neringsliv/article80854.zrm>. [11.05 2011].

10) APPENDIKS

Appendiks A: Lister over informanter

Liste over intervjuer med norske interesseaktører

Abildgaard, Lotte: Daglig leder Telenor Brussel, Brussel, 24.01.2011. Varighet: 90 minutter.

Brekke, Erlend Engh: Daglig leder Brusselkontoret, Brussel, 26.01.2011. Varighet: 60 minutter.

Hansen, Knut Arne, distriktssekretær og rådgiver Robert Hansen: Landsorganisasjonen (LO), Brussel, 24.01.2011. Varighet: 90 minutter.

Hansen, Katrine Moland, EU-faglig medarbeider og informasjonsmedarbeider Ingvill Sjøvold Nilsen: Næringslivets Hovedorganisasjon (NHO), Brussel, 26.01.2011. Varighet: 90 minutter.

Hoff, Eivind: Daglig leder Bellona Europe, Brussel 25.01.2011. Varighet: 40 minutter.

Westgaard, Geir: Daglig leder Statoil Brussel, telefonintervju, 03.02.2011 og 24.05.2011. Varighet: Henholdsvis 45 og 30 minutter.

Liste over intervjuer med representanter i Europaparlamentet

Paulsen, Marit: Alliance of Liberals og Democrats for Europe, Brussel, 27.01.2011. Varighet: 60 minutter.

Trzaskowski, Rafael: European Peoples Party, Brussel, 25.01.2011. Varighet: 60 minutter.

Liste over intervjuer med representanter fra Kommisjonen

Berger, Nathalie: Nestleder i enheten for politikkutvikling og markedskoordinasjon, Generaldirektoratet for det indre marked og tjenesteytelser, Brussel, 26.01.2011. Varighet: 45 minutter.

Dranseikaite, Edita: Enhet for internasjonale relasjoner og utvidelse, Generaldirektoratet for miljø, Brussel, 27.01.2011. Varighet: 60 minutter.

Forbes, Arthur: Enhet for horisontal politikkutvikling, Generaldirektoratet for det indre marked og tjenesteytelser, Brussel, 27.01.2011. Varighet: 40 minutter.

Legris, Gerard: Leder enhet for åpenhet og relasjoner med interessenter og eksterne organisasjoner, Generalsekretariatet, Brussel, 28.01.2011. Varighet: 45 minutter.

Riekeles, Georg: Medlem i kommissær Michel Barniers kabinett, Generaldirektoratet for det indre marked og tjenesteytelser, Brussel, 28.01.2011. Varighet: 60 minutter.

Schinas, Margaritis: Nestleder byrå for europeiske politiske rådgivere, Generalsekretariatet, Brussel, 25.01.2011. Varighet: 45 minutter.

Appendiks B: Intervjuguider

Spørsmål til de norske interesseaktører

1. Hvor mange ansatte er dere her?
2. Hva er deres mål med å være representert her?
3. Hvor stort budsjett har dere? Hva bruker dere ressursene til? Hva er prioriteringene deres?
4. Hvordan fastsettes deres målsetninger og prioriteringer her i Brussel? Hvilket mandat er dere gitt av den sentrale organisasjonen og/eller ledelsen?
5. Hva er deres motivasjon for å være tilstede i Brussel? Hvilke sektorer ønsker dere å utøve innflytelse innenfor?
6. Hvor stor suksess føler du at dere har når dere prøver å påvirke lovsakene i EU-systemet? Har du eksempler?
7. Hvordan jobber dere når dere skal påvirke utfallet av en sak? Har du eksempler?
8. Er dere medlem av en paraplyorganisasjon på europeisk nivå? Hvilken? Hva er deres erfaring fra samarbeid med denne organisasjonen?
9. Jobber dere hovedsakelig gjennom denne, eller jobber dere hovedsakelig direkte opp mot EU-institusjonene? Hvilken av disse to strategiene er viktigst for dere? Hvilken strategi mener du har virket best for dere? Har du eksempler?
10. Hvilken strategi, direkte eller kollektiv påvirkning, bruker dere mest ressurser på?
11. Har deres organisasjon lederverv eller ansvar i paraplyorganisasjonen? Hvi ja: Har dere opplevd at dette har vært nyttig i å nå deres mål?
12. Hvordan vil du bedømme deres innflytelse i paraplyorganisasjonen? Har du et eksempel på et tilfelle hvor dere har endret paraplyorganisasjonens uttalte preferanser og målsetninger?
13. Har du et eksempel på tilfeller hvor dere har påvirket EU-politikken gjennom deres engasjement og arbeid i denne paraplyorganisasjonen?
14. Opplever dere at deres kunnskaper og ekspertise om norske forhold har vært nyttig for EUs eget arbeid? Har du eksempler?
15. Har dere observert at deres kunnskap og ekspertise om norske forhold ført til bedre forhold mellom dere og EU-institusjonene? Har dette noen gang gitt dere bedre tilgang til konsultasjonsmøtene eller andre beslutningsarenaer?
16. Leverer dere informasjon til EU-institusjonene i bytte mot tilgang, og hvis JA: Omhandler denne informasjonen norske forhold som EU-institusjonene mener de trenger? Hvordan type informasjon jobber dere med å samle og levere?
17. Hvilke organer og institusjoner er viktigst for dere å jobbe opp mot? Kan du rangere de tre EU-institusjonene etter hvor stort fokus dere har på dem? Kan du begrunne dette?
18. Er det utfordrende for dere at det ikke er noen offisielle norske representanter i EU-institusjonene? Hvis JA: Hvordan påvirker det dette? Hvordan løser dere denne utfordringen?
19. I hvordan saker har dere opplevd at dere ikke har fått gjennomslag på grunn av manglende representasjon?
20. Hvilken institusjon opplever dere det som enklest å få tilgang til? Hvilken er lettest å få tilgang til?
21. Hvilke personer får dere tilgang til i institusjonene?
22. På hvilken måte føler dere at EU-institusjonene prøver å inkludere i den politiske beslutningsprosessen gjennom invitasjoner og tilgang i konsultasjonsfasen?
23. Hvordan vil du beskrive deres forhold til den norske staten?

24. Hvor ofte opplever dere at dere er bedre informert om politiske vedtak enn den norske staten? Hvordan bruker dere den informasjonen dere får tilgang til gjennom å være representert i Brussel?
25. Kan du fortelle om noen konkrete tilfeller hvor dere har klart å påvirke en beslutning i EU? Hvorfor lyktes dere?
26. Kan du fortelle om noen konkrete tilfeller hvor dere har mislyktes med å påvirke en beslutning i EU? Hvorfor mislyktes dere?
27. Har dere klart å endre norsk lov til fordel for deres egne preferanser, gjennom å påvirke EU-institusjonene? Hvordan gikk dere frem?

Spørsmål til ansatte i Kommisjonen

1. Hva jobber du med?
2. Har du jobbet her lenge?
3. Hvor ofte er du i kontakt med interesse- og lobbyaktører?
4. Hvor mye tid bruker du på kontakt med interesse- og lobbyaktører i løpet av en arbeidsuke?
5. Tror du denne tidsbruken er typisk for andre som jobber i liknende stillinger her? Hva med Kommisjonen? Vet du hvor mye ressurser de brukes på å ha kontakt med interesseaktører?
6. Hvor ofte er du i kontakt med interesseaktører fra ditt eget hjemland?
7. Føler du at interesseaktører fra ditt eget hjemland har lettere for å kontakte deg eller andre landsmenn i Kommisjonen?
8. Hvor ofte blir du kontaktet av norske interesseaktører?
9. Når Kommisjonen forbereder et lovforslag, hvor viktig er det for dere å innhente informasjon om norske aggregerte interesser?
10. Er norske aggregerte interesser like viktige for dere som aggregerte interesse i medlemsland?
11. Hvor viktig er en EU-lovs legitimitet i den norske befolkningen og blant norske aktører når Kommisjonen formulerer et forslag?
12. Tror du det er vanskeligere for norske interesseaktører å drive lobbyarbeid mot Kommisjonen, da Norge mangler representanter i institusjonen?
13. Hvor ofte inviterer dere norske interesseaktører til å delta i den konsulterende fasen, gjennom eksempelvis medlemskap i konsulterende komiteer?
14. Prøver dere å innlemme norske interesseaktører i beslutningsprosessen, eller er det mindre viktig for dere enn å innlemme aktører fra medlemsland?
15. Har dere mer eller mindre kontakt med norske ikke-statlige interesseaktører enn med representanter fra den norske staten?

Spørsmål til representantene i Europaparlamentet

1. Hva jobber du med?
2. Har du jobbet her lenge?
3. Hvor ofte er du i kontakt med interesse- og lobbyaktører?
4. Hvor mye tid bruker du på kontakt med interesse- og lobbyaktører i løpet av en arbeidsuke?
5. Hvor ofte er du i kontakt med interesseaktører fra ditt eget hjemland?
6. Hvilke interesser anser du som viktigst å inkludere i beslutningsprosessen?
7. Hvilke interesseaktører pleier du mest kontakt med, og innenfor hvilken sektor?

8. Du er jo valgt fra din nasjonale valgkrets. Hvor stor er sjansen for at du gir en bedrift, organisasjon eller forening fra ditt hjemland tilgang til deg, fordi du har en velgermasse hjemme å ta hensyn til?
9. Hvor viktig er det for deg å gi tilgang og ha kontakt med interesseaktører fra ditt eget land?
10. Føler du at interesseaktører fra ditt eget hjemland har lettere for å kontakte deg eller andre av dine landsmenn i Europaparlamentet?
11. Hvor viktig er nasjonal tilhørighet sammenliknet med politiske preferanser når interesseaktører velger hvem de skal ta kontakt med?
12. Hva avgjør om du gir en interesseaktør tilgang?
13. Hvor ofte blir du kontaktet av norske interesseaktører?
14. Hvor viktig er det for deg at beslutninger tatt i Europaparlamentet også har legitimitet i den norske befolkningen, gjennom konsultasjon av norske interesseaktører i beslutningsprosessen?
15. Tror du det er vanskeligere for norske interesseaktører å drive lobbyarbeid mot Europaparlamentet, da Norge mangler representanter i institusjonen?